



Universidad Estatal Península de Santa Elena
Instituto de Postgrado

“Modelo de asociatividad para el desarrollo socio económico de los negocios en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, año 2019-2020”

Trabajo de titulación previo a la obtención del grado académico de Magister en Administración de Empresas con mención en PYMES

Autor:

Ing. Christian Galarza Vinueza

Tutor:

Ing. Arturo Clery, PhD.

La Libertad – Ecuador

2022

Aprobación del tutor

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación “Modelo de asociatividad para el desarrollo socio económico de los negocios en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, año 2019-2020”, elaborado por el maestrante Ing. Christian Galarza Vinuesa, egresado de la Maestría en Administración de Empresas mención Gestión de las PYMES, de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Magister en Administración de Empresas mención Gestión de las PYMES, me permito declarar que luego de haber orientado, dirigido científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

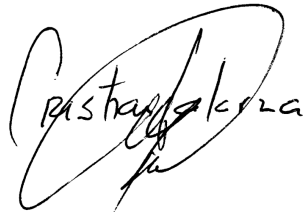
Atentamente

.....

Ing. Arturo Clery Aguirre, PhD.

Declaratoria de responsabilidad

“La responsabilidad del contenido de este trabajo de titulación, corresponde exclusivamente al autor, y el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Estatal Península de Santa Elena”

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Christian Galarza Vinueza". The signature is stylized and enclosed within a large, loopy oval shape.

.....
Ing. Christian Galarza Vinueza

Dedicatoria

Este trabajo va dedicado especialmente a todas las personas que me ayudaron a seguir desarrollando la tesis, sobre todo a mis padres, quienes son mi motivación para crecer profesionalmente.

Ing. Christian Galarza Vinuesa

Agradecimiento

A mis padres por orientarme como la persona que soy en la actualidad; todos mis logros se los debo a Dios y a mi familia.

Ing. Christian Galarza Vinueza

Resumen

El desarrollo de la presente investigación tiene como objetivo proponer el diseño de un modelo de asociatividad para el impulso del desarrollo socio económico de los negocios en el cantón La Libertad, mediante un diagnóstico de la situación actual de ellos, busca brindar una solución al problema que les afecta, planteándose cuál sería la forma más adecuada de potenciar y lograr el desarrollo económico de los comerciantes.

La investigación fue de tipo descriptivo, en donde los métodos y técnicas a utilizar para poder obtener la información durante la investigación fueron: recopilación documental y bibliográfica, encuesta, observación y entrevista a los propietarios de microempresas en el cantón La Libertad. Se trabajó con una muestra de 40 propietarios de negocios locales, ubicados en la zona. Una vez identificados algunos puntos débiles, que son los que afectan en la zona y no permiten del desarrollo económico del mismo, como resultado de la investigación se plantea como propuesta una herramienta de desarrollo para el sector comercial del cantón La Libertad, específicamente para los pequeños negocios, para lo cual se debe implementar una modelo de asociatividad que permita la estandarización de los productos y la calidad, así como también buscar el apoyo a través de los organismos del Estado, para consolidar en el tiempo a las organizaciones, y de esta manera lograr la estabilidad de las mismas.

Palabras clave: asociatividad, negocios, desarrollo socioeconómico

Abstract

The development of this research aims to propose the design of an associativity model to promote the socio-economic development of businesses in the canton of La Libertad, through a diagnosis of their current situation, seeking to provide a solution to the problem that affects them, considering what would be the most appropriate way to promote and achieve the economic development of merchants.

The research was of a descriptive type, where the methods and techniques to be used to obtain the information during the investigation were: documentary and bibliographic compilation, survey, observation and interview with the owners of micro-enterprises in the canton of La Libertad. We worked with a sample of 40 local business owners located in the area. Once some weak points have been identified that are those that affect the area and do not allow its economic development, as a result of the investigation, a development tool for the commercial sector of the La Libertad canton is proposed as a proposal, specifically for small businesses. , for which an associative model must be implemented that allows the standardization of products and quality, as well as seeking support through State agencies, to consolidate the organization over time and thus achieve the stability of it.

Keywords: associativity, business, socioeconomic development

Tribunal de grado

Q.F. Rolando Calero Mendoza, PhD
DIRECTOR IPG

MSc. Myriam Sarabia Molina, Ph. D
COORDINADORA PROGRAMA
MAESTRÍA FCA



Firmado electrónicamente por:
**ARTURO
GUILLERMO CLERY
AGUIRRE**

Abg. Arturo Clery Aguirre, Ph.D
DOCENTE TUTOR

Ing. Sabina Villón Perero, MSc.
DOCENTE ESPECIALISTA

Ab. Víctor Coronel Ortiz, MSc.
SECRETARIO GENERAL

Índice general

Aprobación del tutor	ii
Declaratoria de responsabilidad	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento	v
Resumen	vi
Tribunal de grado	viii
Índice general	ix
Índice de tablas.....	xiii
Índice de gráficos	xiv
Índice de anexos	xv
Introducción	1
Formulación del problema	4
Sistematización del problema	4
Objetivos	5
Objetivo general	5
Objetivos específicos	5
Justificación del proyecto	5
Justificación teórica	5
Justificación metodológica	7
Justificación práctica.....	8
Idea a defender.....	8
CAPÍTULO I.....	9
Marco referencial	9
1.1. Antecedentes de la investigación.....	9

1.2.	Fundamentación teórica.....	10
1.2.1.	La Asociatividad	10
1.2.2.	Asociatividad Empresarial	12
1.2.3.	Beneficios generales de la asociatividad	13
1.3.	Ventajas de la Asociatividad.....	14
1.4.	Características de la asociatividad.....	15
1.5.	Fundamentación conceptual	16
1.5.1.	Desarrollo socio económico	16
1.5.2.	¿Que son los negocios?	20
1.5.3.	Que son las Pymes?	24
1.6.	Fundamentación Legal.....	27
1.6.1.	Constitución de la República del Ecuador	28
1.6.2.	Ley de economía popular y solidaria	28
CAPÍTULO II		30
Metodología		30
2.1.	Diseño y alcance de la investigación	30
2.2.	Tipos de investigación	30
2.2.1.	Investigación aplicada.....	30
2.2.2.	Investigación bibliográfica	30
2.2.3.	Investigación de campo	30
2.3.	Métodos de la investigación.....	31
2.4.	Unidad de análisis, población y muestra	32
2.4.1.	Unidad de análisis.....	32
2.4.2.	Población	32
2.4.3.	Muestra.....	32
2.5.	Variables de la investigación	34
2.5.1.	Variable dependiente	34
2.5.2.	Variable independiente	34
2.6.	Fuentes, técnicas e instrumentos para la recolección de información	35
2.7.	Tratamiento de la información	35
CAPÍTULO III.....		36
Resultados y discusión		36

3.1.	Pregunta 1: ¿Cómo ve la situación económica actual del cantón La Libertad?	36
3.2.	Pregunta 2: ¿Cómo se encuentra su negocio en el aspecto económico?	38
3.3.	Pregunta 3. ¿Considera usted que la pandemia golpeó fuertemente el aspecto económico de los negocios locales del cantón La Libertad?	39
3.4.	Pregunta 4. ¿Considera usted que las autoridades locales deban de emitir ordenanzas municipales que beneficien al propietario de las Pymes?	40
3.5.	Pregunta 5. ¿Está usted de acuerdo en que se deben de generar alternativas que permitan desarrollar la economía local?	41
3.6.	Pregunta 6. ¿Se encuentra usted capacitado en desarrollar nuevas estrategias que ayuden al crecimiento de sus negocios?	42
3.7.	Pregunta 7. ¿Estaría usted de acuerdo en recibir capacitaciones de una persona especialidad en fomentar el desarrollo económico para sus negocios?	43
3.8.	Pregunta 8. ¿Está usted de acuerdo en que los propietarios de negocios locales deban asociarse?	44
3.9.	Pregunta 9. ¿Considera usted como una alternativa viable que exista un modelo de asociatividad entre los propietarios de Pymes?	45
3.10.	Pregunta 10. ¿De existir una asociación de propietarios de negocios locales, estaría usted dispuesto a formar parte de esta asociación o gremio?	46
	CAPITULO IV	47
	Propuesta	47
4.1.	Descripción de la propuesta	47
4.2.	Objetivos	49
4.2.1.	Objetivo General.....	49
4.2.2.	Objetivos Específicos	49
4.3.	Ubicación geográfica	50
4.4.	Ámbito del modelo	50
4.4.1.	Fase 0: Promoción y selección (1 mes).....	53
4.4.2.	Fase 1: Consolidación institucional (1 mes)	54
4.4.3.	Fase 2: Creación de lazos de confianza (4 meses).....	54
4.4.4.	Fase 3: Plan / Proyecto piloto (6 meses)	55
4.4.5.	Fase 4: Planeamiento estratégico (3 meses)	55
4.4.6.	Fase 5: Gestión y ejecución del P.E. (5 años).....	56
4.5.	Propuesta general de planificación estratégica de la asociación de negocios en el cantón La Libertad	56

4.6. Análisis FODA de los negocios de la zona:.....	56
Foda cruzado Estrategias:.....	58
4.7. Estrategias para ser implementadas en la asociatividad de pequeños negocios del cantón La Libertad:	60
4.8. Objetivos de la asociación	63
4.9. Filosofía empresarial.....	64
4.10. Organización del equipo asociativo.....	64
Conclusiones	66
Recomendaciones	67
Referencias bibliográficas	68
ANEXOS.....	77
Encuesta.....	77

Índice de tablas

TABLA 1: CARACTERÍSTICAS DE LA ASOCIATIVIDAD	16
TABLA 2: <i>CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS DE ACUERDO A SU TAMAÑO</i>	25
TABLA 3: <i>PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS POR SECTOR ECONÓMICO</i>	25
TABLA 5: <i>LISTADO DE NEGOCIOS LOCALES EN EL CANTÓN LA LIBERTAD</i>	33
TABLA 6: <i>SITUACIÓN ECONÓMICA DEL CANTÓN LA LIBERTAD</i>	36
TABLA 7: <i>ESTADO DEL NEGOCIO</i>	38
TABLA 8: <i>ASPECTO ECONÓMICO</i>	39
TABLA 9: <i>EMISIÓN DE ORDENANZAS</i>	40
TABLA 10: <i>GENERAR ALTERNATIVAS</i>	41
TABLA 11: <i>NUEVAS ESTRATEGIAS</i>	42
TABLA 12: <i>RECIBIR CAPACITACIONES</i>	43
TABLA 13: <i>ASOCIARSE</i>	44
TABLA 14: <i>MODELO DE ASOCIATIVIDAD</i>	45
TABLA 15: <i>DISPUERTO A COLABORAR</i>	46

Índice de gráficos

GRÁFICO 1: SITUACIÓN ECONÓMICA DEL CANTÓN LA LIBERTAD	37
GRÁFICO 2: ESTADO DEL NEGOCIO.....	38
GRÁFICO 3: ASPECTO ECONÓMICO	39
GRÁFICO 4: EMISIÓN DE ORDENANZAS	40
GRÁFICO 5: GENERAR ALTERNATIVAS	41
GRÁFICO 6: NUEVAS ESTRATEGIAS.....	42
GRÁFICO 7: RECIBIR CAPACITACIONES.....	43
GRÁFICO 8: ASOCIARSE	44
GRÁFICO 9: MODELO DE ASOCIATIVIDAD	45
GRÁFICO 10: DISPUESTO A COLABORAR	46
GRÁFICO 11: UBICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN DE NEGOCIOS	50
GRÁFICO 12: MODELO DE ASOCIATIVIDAD PROPUESTO POR EL PROGRAMA DE APOYO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN PERÚ Y ECUADOR, APOMIPE.....	52
GRÁFICO 13: TIEMPO EN MESES.....	53
GRÁFICO 14: GANIGRAMA DE LA ASOCIACIÓN DE NEGOCIOS	65

Índice de anexos

ANEXO 1: ENCUESTA 77

Introducción

En la actualidad los cambios estructurales que se desarrollan en el país, han provocado que la economía tenga modificaciones en las operaciones, que obligan a los negocios a replantear la forma de implementar estrategias para adaptarse a las exigencias competitivas.

La globalización económica por un lado brinda las oportunidades de acceder a nuevos mercados como consecuencia de los avances tecnológicos, de información y de capital, y por otro, también se tiene otro particular que trae consigo amenazas que exigen a los negocios analizar las estrategias a implementar, para poder con mayor eficiencia, afrontar la competencia (Molina, 2020).

Con este nuevo escenario, la manera tradicional de funcionamiento de los negocios en el cantón La Libertad se ha visto en la necesidad de considerar procesos de reconversión, para poder sobrellevar las condiciones en el mercado. Sin embargo, a pesar de la flexible característica de los negocios, una gran parte no ha podido afrontar con éxito las condiciones imperantes. Considerando esta realidad, el desarrollo de las capacidades innovadoras se convierte en un elemento fundamental para lograr una mayor competitividad.

De esta manera, la transformación que se requiere por las nuevas condiciones de la economía, con el fin de disminuir las escalas individuales, se debe orientar a incentivar el desarrollo de los procesos asociativos entre los negocios, o entre los negocios y las grandes empresas (Clery, 2009b). Es necesario diseñar estrategias, no solo como herramientas para incrementar la competitividad, sino que en algunos casos se considera como unas alternativas de supervivencia para las pequeñas y medianas empresas.

Como menciona Liendo & Martínez (2011), cuando se habla de asociatividad se incluye una cantidad de conceptos, como acuerdos, alianzas estratégicas, articulación entre los negocios, eslabonamiento productivo, redes, etc. Pero fundamentalmente es una estrategia de colaboración colectiva que vincula a los negocios, que puede ser considerada como una herramienta al servicio de ellos. En este sentido, los negocios desarrollan un esfuerzo colectivo para concretar objetivos comunes e incentivar su cadena de valor.

Para el desarrollo del trabajo de investigación se utilizó como instrumento de levantamiento de información la encuesta, que tiene un enfoque metodológico mixto, puesto que se determinaron las características de los enfoques cuantitativo y cualitativo, los que permitieron armonización durante todo el proceso con las variables objeto de estudio.

El presente trabajo de investigación será descriptivo y explicativo, puesto que permite realizar la descripción de las características que tienen las variables, y muestra el valor explicativo, mediante la precisión del problema, con la determinación del diseño muestral para elegir los sujetos adecuados, los instrumentos, técnicas y el análisis e información de datos alcanzados, en la cual se intenta evidenciar cómo contribuye un modelo de asociatividad para el desarrollo socio económico de los negocios en el cantón La Libertad, mejorando de esta manera la economía del cantón.

Para el análisis de la información se consideró que la población está conformada por los propietarios de 40 negocios locales, ubicados en el cantón La Libertad. Se dirige la encuesta a este sector, debido a que se desea aplicar un modelo de asociatividad que permita un mejor desarrollo en conjunto de los negocios de dicho cantón, de esta manera ayudar al desarrollo socio económico de la ciudad.

Como aporte de esta investigación se diseñó un modelo de asociatividad para el desarrollo socio económico de los negocios en el cantón La Libertad, que consiga mejorar la situación económica y además permita la reactivación del sector.

Planteamiento del problema

Como menciona Meza Clark y Cisneros Terán (2019), los procesos de globalización de la economía se necesitan enfrentar mediante el uso de mecanismos de cooperación entre los negocios; estos mecanismos son conocidos como Asociatividad. En Ecuador, se han implementado negocios inclusivos que son concebidos como iniciativas socio empresariales, en donde se vincula a los pequeños productores con los mercados dinámicos.

Al mencionar negocios en asociatividad, se refiere a negocios que están en una asociación legalmente constituida, en la cual se reúnen para conseguir

resultados económicos favorables. La Asociatividad es un proceso bastante complejo que abarca una considerable gama de posibilidades, pero siempre persigue como objetivo fundamental unir fuerzas para alcanzar el éxito conjunto.

La formación dentro de la asociatividad, es un proceso de potenciación y desarrollo, pretendiendo eliminar las diferencias en común que tiene el grupo asociativo, logrando la cooperación interempresarial entre todos.

En Ecuador, las micros empresas representan el 95,45%, y las pequeñas y medianas empresas representan el 4,38%, es decir que las MIPYMEs representan el 99,83% de la economía según el Censo Nacional Económico (2010); por ello, es importante que la producción de las PYMEs sea más eficiente y eficaz, y esto requiere un incremento en su productividad, para lo cual es necesario enfocarse en factores que tengan efectos positivos en la misma.

Ecuador, como miembro de la Comunidad Andina, participa activamente de los procesos y políticas de nuevas alternativas para incentivar el sector productivo para la micro, pequeña y mediana empresa. El tema de la asociatividad entre las cadenas productivas andinas fomentará el desarrollo de la región (Guerrero Gómez, 2016).

En la provincia de Santa Elena el comercio informal se ha desarrollado mucho en los últimos años, y en el cantón La Libertad ha sido una constante en la ciudad, que se ha visto incrementada en los últimos años, debido sobre todo por el modelo deficiente de las últimas administraciones en cuanto a temas de organización y desarrollo.

En el cantón La Libertad la población económicamente activa (PEA) está compuesta por 36247 personas, en donde el 29.06% desarrollan actividades de comercio al por mayor y menor, y un gran porcentaje se inclina por el comercio informal. La disminución de empleos por la crisis actual del país también contribuye con este decrecimiento.

De acuerdo con Martínez M. G. (2001), se torna cada vez más difícil que las pymes actúen de manera individual, dado su tamaño y dificultades operativas, lo cual no les permitiría alcanzar resultados exitosos. Por lo cual, el término asociación surge como uno de los mecanismos de cooperación, mediante el cual las

pequeñas y medianas empresas unen sus esfuerzos para enfrentar las dificultades que se derivan del proceso de globalización.

Según menciona Martínez M. G. (2001), el modelo asociativo surge como uno de los mecanismos de cooperación que persigue crear valor a través de la solución de los problemas que se originan por la falta de escala, es decir, el insuficiente tamaño de las empresas dificulta la incorporación de tecnologías, la penetración a nuevos mercados, el acceso a información, entre otros.

El objetivo del presente trabajo de investigación tiene por finalidad proponer un modelo de asociatividad que promueva el desarrollo económico de los negocios en el cantón La Libertad, para el cual se identificará mediante un diagnóstico, los aspectos productivos y de comercialización en los negocios a través de encuestas y entrevistas.

Formulación del problema

¿Cuál es el modelo de asociatividad adecuado para impulsar el desarrollo socio económico de los negocios en el cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena, Año 2019-2020?

Sistematización del problema

1. ¿Cuál es la situación actual en la actividad de los negocios en el Cantón La Libertad?
2. ¿Cuáles son los elementos básicos del modelo de asociatividad en los negocios del cantón La Libertad?
3. ¿Cuáles serán las estrategias y pasos que se deben de seguir para la asociación en los negocios del cantón La Libertad, que les permita ir progresando?

Objetivos

Objetivo general

Proponer el diseño de un modelo de asociatividad para el impulso del desarrollo socio económico de los negocios en el cantón La Libertad, mediante un diagnóstico de la situación actual de ellos.

Objetivos específicos

- a) Realizar un diagnóstico de la situación actual mediante la caracterización, para identificar las variables del modelo asociativo en los negocios del cantón La Libertad.
- b) Definir los elementos básicos del diseño del modelo de asociatividad en los negocios del cantón La Libertad.
- c) Diseñar el modelo de asociatividad que permita el impulso en el desarrollo socio económico de los negocios en el cantón La Libertad.

Justificación del proyecto

Justificación teórica

En la actualidad las empresas han incorporado en sus operaciones métodos empíricos en el manejo de los productos, ya sea por desconocimiento, por evadir impuesto, para reducir costos, tiempo de entrega del producto, empleando los recursos mínimos de gestión de stock. La generación de esta acción presenta resultados inmediatos por un periodo de tiempo, pero al momento que las ventas aumentan se presentan deficiencias en el control de inventarios, dando apertura a fraudes y fallas administrativas, ya que la información es empírica y no se puede corroborar la confiabilidad de la misma (Durán, 2012).

El presente trabajo de investigación busca mediante la propuesta de un modelo de asociatividad y los conceptos básicos de mercadeo, finanzas y estrategias de ventas, encontrar explicaciones a las situaciones actuales que se suscitan de manera interna, como lo son: bajas en las ventas, y en el entorno como lo son las

estrategias de mercado y la competencia. De esta manera se pretende contrastar los diferentes conceptos de la gestión en los negocios del cantón.

Según mención de Liendo y Martínez (2011), los cambios estructurales en el país desde la década de los 90, han producido cambios en la forma de cómo se maneja la economía en las pequeñas empresas, llevándolas a un replanteo estratégico que les permita adaptarse a las exigencias competitivas del mercado.

En este nuevo escenario, la manera tradicional de manejarse las pequeñas empresas se ha visto en la necesidad de implementar cambios en los procesos de reconversión, para poder sobrevivir a las exigencias del mercado.

Esto significa que las transformaciones que requiere las nuevas condiciones económicas con el fin de superar las insuficiencias de las escalas individuales, están enfocadas en incentivar los procesos de asociatividad entre las pequeñas empresas. De esta manera surge la necesidad de diseñar estrategias colectivas que permitan incrementar la competitividad, que en muchas ocasiones se utiliza como única alternativa de supervivencia de las pequeñas empresas.

Como menciona Liendo y Martínez (2011), detalla que Raúl Poliak dijo en su artículo publicado en la revista IDEA en mayo 2001:

“Cuando hablamos de asociatividad, incluimos una cantidad de conceptos, como acuerdos, alianzas estratégicas, articulación entre grandes empresas y pymes, eslabonamientos productivos, redes. Pero fundamentalmente es una estrategia de colaboración colectiva, que está vinculada a negocios concretos; es una herramienta al servicio de un negocio. Las empresas, en ese contexto, desarrollan un esfuerzo colectivo para la concreción de objetivos comunes, que pueden ser muy disímiles, desde comprar en común programas de investigación y desarrollo o mejores posicionamientos en la cadena de valor para su esquema de negociación”.

Según Lozano (2010), los modelos de asociatividad son una herramienta efectiva para que los sectores productivos pequeños y medianos logren insertarse y

mantenerse en unos mercados que son cada vez más regionales, abiertos y competitivos; y se constituyen en formas alternativas de generación de riqueza y equidad dentro de los sistemas económicos y sociales de un país.

En el trabajo realizado por Narváez *et al.* se detalla: “El mismo que identifica algunos componentes asociados a la construcción de un Modelo de Asociatividad Empresarial orientado al fortalecimiento de las pymes locales, en el cual se integran el marco conceptual que soporta su fundamentación teórica y los aspectos prácticos derivados del estudio realizado a nivel de las pymes entre octubre de 2007 y julio de 2008” (pp. 157).

Con las experiencias mencionadas anteriormente que han sido plasmadas en documentos, se promueve el fortalecimiento de la asociatividad en el Ecuador, especialmente en el cantón La Libertad de la provincia de Santa Elena, en donde existen muchas agrupaciones que se dedican a actividades comerciales y que están en búsqueda de oportunidades dentro del mercado local y nacional, que les permita mejorar su calidad de vida.

Justificación metodológica

En el presente estudio para analizar la información, se requiere de métodos científicos y técnicas para la recolección de datos, los mismos que son basados en dos tipos de investigación, como se detalla a continuación:

Investigación documental – bibliográfica. Esta investigación se fundamenta en fuentes secundarias como libros, textos y contenidos confiables de autores expertos en la temática, como son: modelos de gestión de inventarios, modelos contables, administrativos y control interno. Entre otros temas complementarios, mediante estos apartados de documentos y bibliografías se podrá profundizar, conocer y analizar la situación actual del comercio informal en el cantón La Libertad.

Investigación de campo. Esta investigación tiene el propósito de recolectar información importante del lugar de los hechos al cual se investiga, mediante la técnica de la observación, en este caso se realizarán visitas constantes al comercio informal, con el afán de obtener información fiable de las operaciones que se realizan, así como el conocer el tipo de trabajo que desempeñan, sus opiniones y experiencias del trabajo ejecutado.

Mediante las técnicas de la encuesta y entrevista se adquirirán datos e información necesaria que con la observación no se logra conocer, a fin de contribuir con métodos o modelos de gestión para el mejoramiento de actividades operativas, de comercialización y rentabilidad del comercio informal.

Justificación práctica

El presente estudio práctico se fundamenta en proponer el diseño de un modelo de asociatividad para los negocios del cantón La Libertad, que permita el impulso en el desarrollo socio económico de los negocios, aumentando la productividad y promoviendo estrategias que les permite responder a las exigencias que conlleva la globalización.

Idea a defender

La idea principal que se defenderá en la presente investigación es:

El modelo de asociatividad contribuirá en el desarrollo socioeconómico de los negocios del cantón La Libertad, beneficiando directamente a los comerciantes informales.

CAPÍTULO I

Marco referencial

1.1. Antecedentes de la investigación

El cantón La Libertad es conocido como el motor económico de la provincia de Santa Elena, es donde se mueve la economía de la región, pues cuenta con avenidas y mercados donde existe una rotación de circulante que ayuda a dinamizar la economía local, por ende, es un sector netamente comercial.

La avenida Guayaquil está plasmada de todo tipo de negocios, desde venta de electrodomésticos, hasta almacenes que se dedican a la venta de calzados. En sus avenidas existen empresas como Marcimex, Comandato, Banco Guayaquil, Banco Pichincha, Banco Pacifico, entre otros que dan vida al llamado centro del cantón.

También posee 2 mercados principales, en donde habitantes de toda la provincia acuden a adquirir los productos que conforman la canasta básica, que son de consumo para sus hogares. Cuenta con el Buenaventura Moreno que es un centro comercial donde existen locales que venden variedad de artículos, a precios accesibles al bolsillo peninsular.

El centro comercial Paseo Shopping “La Península”, se encuentra ubicado en el cantón La Libertad, siendo otra muestra de que es el cantón que mueve la economía de la provincia.

Además de los ejemplos antes mencionados existe una variedad de Pymes alrededor del cantón, las cuales no se encuentran asociadas entre sí, pues a pesar de existir una Cámara de Comercio, la que tiene su sede en el cantón La Libertad, la misma no realiza gestiones necesarias por impulsar este sector, por lo que los propietarios de las Pymes no sienten el apoyo necesario que le permitan un desarrollo o sostenibilidad en cada uno de sus negocios.

1.2.Fundamentación teórica

1.2.1. La Asociatividad

Los cambios estructurales acontecidos en el Ecuador desde la década del 90, han producido modificaciones en las condiciones en que opera la economía, y han obligado a las Pymes a un replanteo estratégico para adaptarse a las nuevas exigencias competitivas.

La globalización económica, si bien, por un lado, brinda oportunidades de acceso a nuevos mercados como consecuencia de los avances en los flujos de información, tecnología y capital (Clery, 2015), por otro, para el sector de pequeñas y medianas empresas en particular, trae aparejado amenazas que exigen a las empresas un cambio de estrategias, a fin de lograr una mayor eficiencia para afrontar la competencia. En este nuevo escenario, la forma de funcionamiento tradicional de las Pymes, se ha visto en la necesidad de encarar procesos de reconversión para sobrevivir en el mercado (Liendo y Martínez, 2011).

No obstante, a pesar de la flexibilidad que caracteriza a este sector, una gran parte del mismo no ha podido afrontar con éxito las nuevas condiciones imperantes. Frente a esta realidad, el desarrollo de capacidades innovadoras, se convierte en un elemento fundamental para la búsqueda de una mayor competitividad (Liendo y Martínez, 2011).

La transformación requerida por las nuevas condiciones de la economía, tienen como fin superar la insuficiencia de escalas individuales, se orienta a incentivar los procesos asociativos entre las pequeñas y medianas empresas, o entre las medianas empresas y empresas grandes.

Dada esta realidad, surge la necesidad de diseñar estrategias colectivas, no sólo como herramienta apropiada para incrementar la competitividad, sino en

algunos casos, como única alternativa de supervivencia para las micro y pequeñas empresas.

Asociar (del latín asociarse), es unir una persona a otra que colabore en el desempeño de algún trabajo, comisión o encargo. Juntar una cosa con otra para concurrir a un mismo fin.

Como menciona Poveda, Víneces, Vidaurre y Prado (2021), la asociatividad surge como un mecanismo de cooperación entre las pequeñas empresas y medianas, que están enfrentando un proceso de globalización. En la asociatividad, cada empresa decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial.

De acuerdo con Rosales (2015), la Asociatividad es un mecanismo de cooperación, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.

De acuerdo con Rosales (2015), en la asociatividad una distinción adicional es el carácter amplio de actividades de cooperación que puede abarcar. La asociatividad se puede establecer para múltiples propósitos, desde el financiamiento hasta la investigación conjunta de determinado problema y al mismo tiempo, abarcar las diferentes etapas de los procesos básicos de las empresas, a saber, diseño, manufactura, comercialización, servicio postventa, entre otros.

Según Cárdenas, Cristancho, Sayago y Ureña (2017), en la Asociatividad tampoco hay restricciones para la participación en cuanto al tipo de actividad que desempeñe la empresa participante. La Asociatividad es tanto una facultad social de los individuos, como un medio de sumar esfuerzos y compartir ideales a través de la asociación de personas para dar respuestas colectivas.

La Asociatividad se puede definir como un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada participante mantendrá su independencia jurídica y autonomía en la gestión administrativa. Además, cada participante decide de manera voluntaria unificar esfuerzos para lograr un fin común con las otras empresas participantes, y de esta manera se ayudan entre sí a enfrentar las exigencias de la globalización (Correa Angulo & Guerrero Torres, 2016).

1.2.2. Asociatividad Empresarial

Las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas tienen en frente una gran fuente de oportunidades generadas por la globalización y el avance tecnológico, las cuales deben ser aprovechadas a tiempo y con eficiencia, para ello, deben cambiar sus estructuras estratégicas y buscar su internacionalización.

Estas estrategias deben fomentar el crecimiento y permanencia en el tiempo, con mejores niveles de competitividad y productividad. Una de esas estrategias es la Asociatividad Empresarial, que busca desarrollar redes para optimizar recursos en las organizaciones, lograr economías de escala, mejorar el nivel de negociación entre fusiones y lograr la internacionalización de los participantes (Mejía Prieto, 2011).

En otras palabras, las empresas que pertenecen a las redes empresariales cooperan entre sí en algunas actividades, sin que eso impida que compitan entre ellos, en un mismo mercado. Este tipo de redes nace con el objetivo de superar retos comunes como, por ejemplo, disminuir las barreras para la exportación y explotar oportunidades en mercados internacionales, lanzamiento de nuevos productos e innovación continua.

Como menciona Poveda, Vincés, Vidaurre y Prado (2021), la Asociatividad empresarial es un proceso que pretende la cooperación interempresarial

(organizaciones - instituciones) con el objetivo de mejorar la gestión, la productividad y la competitividad en la época de la globalización. Su connotación es diferente a la tradicional concepción de las asociaciones empresariales, cuyo objetivo principal es la representatividad ante el sector público y la defensa de intereses sectoriales, frente a políticas públicas.

Como menciona Andrade Sandoval (2013), en muchos casos la asociatividad es vista como un asunto de urgencia para reorganizar la estructura productiva del país. La asociación de un grupo de productores atomizados generaría beneficios en torno al sistema productivo, lo que redundaría en una mayor eficiencia en la producción y en el fortalecimiento de la dinámica empresarial. Para él, una de las mayores fortalezas del significado de asociatividad es su relación con el concepto de “capital social” entendido como: “un atributo comunitario que engloba aspectos de la vida social como son las redes sociales, normas y confianza mutua, las cuales son formas más objetivas de alcanzar objetivos y metas comunes de los individuos que gozan de ese capital social”.

1.2.3. Beneficios generales de la asociatividad

La asociatividad es un mecanismo de cooperación entre empresas independientes, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. Los modelos asociativos constituyen una estrategia que permite lograr el desarrollo sustentable de la pequeña y mediana empresa, especialmente, en un contexto tan complicado como el que vive actualmente la economía mundial.

En los ámbitos económicos, políticos y socio culturales, se pueden considerar los siguientes beneficios:

Económico. Los beneficios surgen de la decisión de afrontar riesgos de un nuevo proyecto, mejoras tecnológicas para los asociados, diferenciación del producto, servicio, o forma de comercialización.

Ámbito político. La adopción del criterio “la unidad hace la fuerza”, permite obtener mayor representatividad o apoyo ante organismos públicos o privados, conseguir apoyo financiero, legal o estatal, entre otros.

Social y cultural. Se considera que la asociatividad permite generar cultura sobre comportamiento organizacional, espacios para compartir o desarrollar conocimientos, innovaciones o mejoras, también lograr mayor flexibilidad en la organización enfocada a la dinámica y necesidades del mercado.

1.3. Ventajas de la Asociatividad

El modelo asociativo en general, sin dejar de lado la autonomía de las empresas participantes, posibilita la resolución de problemas comunes, trayendo como ventajas las siguientes:

1. Resolver y enfrentar problemas de manera conjunta manteniendo la autonomía de los participantes.
2. Mejora la competitividad y la productividad, ya que permite:
 - a. Economía de recursos.
 - b. Incorporación de tecnología.
 - c. Aumento del poder de negociación con clientes y proveedores.
 - d. Amplía la cobertura de la negociación.
 - e. Reducción de costos.
 - f. Mejora el posicionamiento en los mercados.
3. Aprovecha las oportunidades, neutraliza las amenazas, pone a su disposición sus fortalezas y disminuye sus debilidades.

4. Adopta diversas modalidades jurídicas, organizaciones y/o empresariales, es decir que existen diferentes tipos de asociatividad, tales como franquicias, subcontratación, etc.
5. Promueve el uso y el desarrollo de la complementariedad.
6. Amplia la cobertura de la promoción, ofreciendo más oportunidades.
7. Aprendizaje por intercambio de experiencias.
8. Genera en las empresas y en los empresarios varios "efectos secundarios":
 - A. Mentalidad más abierta.
 - B. Mayor confianza.
 - C. Una visión a más largo plazo.
 - D. Mayor integración.
 - E. Mayor positivismo.
 - F. Más dinamismo.

1.4. Características de la asociatividad

De acuerdo con Rosales (2015), las características de la asociatividad le otorgan a este mecanismo de cooperación inter empresas una alta flexibilidad de afiliación, operación y ámbito de acción, que puede ser empleado tanto por empresas insertadas en redes verticales u horizontales, o incluso para aquéllas que no pertenezcan a ninguna red.

Entre sus principales características tenemos:

Tabla 1:

Características de la asociatividad

	Descripción
1	La asociatividad es un mecanismo de cooperación típico de las pequeñas empresas y medianas empresas.
2	Las más grandes recurren a alianzas estratégicas que generalmente se concretan entre dos actores, y no existe, por lo tanto, el carácter colectivo de la asociatividad.
3	Su incorporación es voluntaria: ninguna empresa es forzada a integrar un grupo, sino que lo hace cuando tiene la convicción de que puede generarle oportunidades de crecer y mejorar.
4	No excluyen a ninguna empresa por el mercado en el cual operan: estos modelos son aplicables a cualquier tipo de empresa, sin importar a qué industria pertenecen.
5	Según el tipo de asociatividad que se adopte, puede estar enfocado a un determinado rubro o incorporar socios de actividades diversas.
6	En el caso de los grupos asociativos, cada empresa mantiene su autonomía, y decide qué hacer con los beneficios que obtiene del proyecto.

Fuente: Rosales (2015)

1.5.Fundamentación conceptual

1.5.1. Desarrollo socio económico

Se conoce al desarrollo socio económico como a las políticas que sirven para derivar el desarrollo de la economía y de la sociedad de manera sostenible y equilibrada.

No existe una relación directa entre crecimiento y desarrollo económico, mucho menos entre crecimiento económico y desarrollo humano. El gran reto de la sociedad mundial es crear un vínculo efectivo entre crecimiento económico, desarrollo económico y desarrollo humano, en regiones con rezagos históricos en

estos conceptos, como es el caso particular de América Latina (Silva-Colmenares, 2010).

El crecimiento económico sostenible ha sido tradicionalmente uno de los principales objetivos en la agenda de los países de América Latina, porque representa la principal fuente de financiamiento del desarrollo económico. El crecimiento económico consiste en el mayor aprovechamiento de los recursos disponibles. No obstante, no existe crecimiento económico sostenible sin factores productivos desarrollados. De modo que la relación no es lineal, sino que se trata de términos que se retroalimentan en un proceso dinámico.

El crecimiento económico sostenible es determinado por los mercados y las instituciones sociales en eficiente funcionamiento. Es decir, como indica Arocena y Sutz (2001), el crecimiento económico es un medio para el desarrollo humano, no un fin en sí mismo, pues depende de ciertas condiciones para convertirse en tendencia permanente. Por otra parte, las sociedades no detienen su nivel de desarrollo económico y humano, el desarrollo no es una meta fija, es una condición dinámica que exige la mejora continua del bienestar y calidad de vida de los individuos que viven en sociedad (Arocena & Sutz, 2001).

El crecimiento económico impulsa materialmente el desarrollo humano en la medida que amplía el estado de condiciones de producción y factores productivos (desarrollo económico); pero mientras mayor es el desarrollo humano, más sostenible es el crecimiento y desarrollo económico. Sin duda existe una relación muy estrecha entre todos estos términos, pero son esencialmente diferentes. (Arocena & Sutz, 2001).

El desarrollo humano exige crecimiento económico, libertad política, desarrollo económico, equidad social, participación comunitaria, sostenibilidad ambiental y seguridad humana. El problema de viabilidad del bienestar colectivo

surge cuando se afirma contar con desarrollo humano y no se obtienen resultados tangibles en términos de crecimiento y desarrollo económico.

Para que haya crecimiento económico sustentable, que financie el desarrollo económico y el desarrollo humano intergeneracional, es necesario que los excedentes obtenidos de la economía se destinen a la inversión productiva, fundamental para incrementar la productividad laboral y destinar recursos a acciones concretas de desarrollo humano. El gasto público productivo como medio de intervención del gobierno en la economía, debe dirigirse efectivamente a ofrecer bienes y servicios públicos de calidad, para mejorar la eficiencia, equidad, equilibrio y desarrollo material de las naciones (Clery, 2009a). Por lo que resulta imperante, lograr el equilibrio de influencias entre el Estado en democracia y el mercado, entendidas como dos instituciones complementarias y no antagónicas en la sociedad.

La idea que el solo crecimiento económico pueda resolver los problemas sociales del mundo, es una falacia. Por esa razón, algunas concepciones alternativas han puesto énfasis en el bienestar humano, basadas en la equidad de la distribución de los recursos disponibles y la creación de oportunidades para todos. Una vez superadas las ideas simplistas de desarrollo económico como única forma de desarrollo, podemos llegar al concepto de desarrollo humano (Serrano-Barquín, 2008).

El término desarrollo humano sostenible, surge formalmente en la década de los noventa, cuando Mahbuh ul Haq estaba encargado del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), proponiendo un modelo alternativo basado en los aportes de economistas como Amartya Sen, quien propuso una visión distinta que permite medir y abordar el desarrollo. Este enfoque superó la visión economicista que se centra en el tener dinero y mercancías por una más holística que se centra en el ser y hacer del ser humano, es decir, en el bienestar y

capacidades, en donde las instituciones con su participación juegan un papel fundamental para el desarrollo (Sen y Nussbaum, 1993).

Desde este modelo, el desarrollo es un estado complejo, consistente en la ampliación de oportunidades y opciones de la gente para lograr bienestar en un entorno democrático. Por lo tanto, es el resultado de un proceso que involucra factores sociales, económicos, demográficos, políticos, ambientales y culturales, con la plena participación de todos los individuos (Serrano-Barquín, 2008).

Desde la óptica de Amartya Sen, el desarrollo humano tiene como fin aumentar la libertad real de las personas. Según este enfoque, la expansión de la libertad es el medio y fin principal del desarrollo. El desarrollo humano consiste en la eliminación de controles a los tipos de libertad, que privan a los individuos de la posibilidad de aprovechar sus capacidades y oportunidades; además, sin estas libertades no es sostenible ni sustentable el desarrollo. Pero, para garantizar libertades fundamentales en la sociedad, deben existir instituciones económicas y sociales sólidas que impidan que se desmorone el pacto social.

Amartya Sen afirma que el desarrollo humano exige la eliminación de las principales fuentes de privación de libertad: la pobreza y la tiranía, la escasez de oportunidades económicas, la escasez de bienes y servicios públicos y la intolerancia o el exceso de intervención de Estados represivos. Por ese motivo, si nos guiamos solamente por el número que nos indica el Índice de Desarrollo Humano (IDH), resulta que países de América Latina donde actualmente no son totalmente tangibles estas libertades (como el caso de Venezuela) aparecen como de desarrollo humano alto (Serrano-Barquín, 2008).

El Índice de Desarrollo Humano considera la esperanza de vida, el logro educativo (alfabetismo y matrícula escolar) y el ingreso per cápita como principales factores de desarrollo; pero lamentablemente estas variables son numéricamente influidas por políticas de masificación, que dejan de lado otros factores determinantes.

El índice de desarrollo humano omite ciertas condiciones que ponen en riesgo directo de vulnerabilidad a los individuos, como la inseguridad, el estrés, pérdida de libertades políticas, sociales y económicas, y toda falla institucional que amenace el desarrollo individual y colectivo.

De acuerdo al último informe sobre el Desarrollo Humano del PNUD, el progreso humano depende de la disminución de las vulnerabilidades que atentan contra el bienestar integral de individuos y sociedades, lo que incluye por supuesto, las vulnerabilidades económicas (Abarca, 2015).

Aunque un país muestre un alto índice de desarrollo humano, ese indicador no será sustentable si en la práctica no se observan resultados notorios de crecimiento y desarrollo económico, estabilidad institucional y libertades garantizadas.

Crecimiento económico, desarrollo económico y desarrollo humano son complementarios, pero no significan lo mismo, pues la falla de cualquiera de ellos compromete la sostenibilidad de los otros. No porque un país tenga crecimiento económico significa que tenga desarrollo económico, y no todo país con alto IDH significa que efectivamente tenga desarrollo sostenible. Es importante no confundir los conceptos.

1.5.2. ¿Que son los negocios?

Un negocio es una actividad, ocupación, sistema o método que tiene como finalidad obtener un beneficio económico, generalmente a través de la realización de actividades de producción de productos, comercialización de productos o prestación de servicios, que benefician a las personas u a otros negocios (Córdoba Padilla, 2011).

En este caso, ejemplos de un negocio son una página web en donde se brinda información gratuita y se genera ingresos a través de la colocación de anuncios publicitarios, como la compra de una casa, y su posterior alquiler, o la compra de ropa en un mercado mayorista, y su posterior venta en una tienda.

Pero también, un negocio es una entidad creada con el fin de obtener un beneficio económico, generalmente a través de la realización de actividades de producción y comercialización de productos, o prestación de servicios, que benefician a las personas u a otros negocios.

En este caso, ejemplos de un negocio son una fábrica de automóviles (negocio dedicado a la producción de productos), una tienda de repuestos de automóviles (negocio dedicado a la comercialización de productos), y un taller de mecánica automotriz (negocio dedicado a la prestación de servicios).

Tipos de negocios. Existen diferentes tipos de negocios, debido a que los mismos suelen ser clasificados de acuerdo a diferentes criterios, tales como el tamaño, forma jurídica, ámbito de operaciones, pero la clasificación primordial que se le puede otorgar, es de acuerdo a su actividad principal, siendo esta la siguiente:

Negocios extractivos. Los negocios extractivos son negocios dedicados a la extracción de recursos naturales, ya sean renovables o no renovables.

Estos negocios suelen ser medianos o grandes, y contar con varios recursos materiales conformados especialmente por máquinas y equipos necesarios para realizar sus actividades de extracción.

Ejemplos de negocios extractivos son las empresas agrícolas, las empresas ganaderas, las empresas pesqueras, las mineras, las madereras, las petroleras, etc.

Negocios productores o de manufactura. Los negocios productores o de manufactura son negocios dedicados a la producción o fabricación de productos; es decir, a la transformación de materias primas o insumos en productos destinados para la venta (productos finales).

Estos negocios igualmente suelen ser medianos o grandes, y contar con varios recursos materiales conformados especialmente por máquinas y equipos necesarios para realizar sus actividades de producción.

Ejemplos de negocios productores son las fábricas de automóviles, las fábricas de alimentos, las fábricas de muebles, las fábricas textiles, etc.

Negocios de ventas al por menor. Los negocios de ventas al por menor o negocios minoristas, son negocios dedicados a la compra de productos en cantidad, y su posterior venta al menudeo.

Como principales características, estos negocios suelen contar con un almacén físico en donde se almacena un inventario, y un local en donde se ofrecen y promocionan los productos al público.

Ejemplos de negocios minoristas son las tiendas de ropa, las tiendas de electrodomésticos, las tiendas de repuestos de automóviles, las ferreterías, las bodegas, los bazares, las farmacias, etc.

Negocios de ventas al por mayor. Los negocios de ventas al por mayor o negocios mayoristas son negocios que actúan como intermediarios entre los negocios productores y los negocios de ventas al por menor.

Estos negocios les compran productos en cantidad a los primeros, y posteriormente se los venden, también en cantidad, a los segundos.

Ejemplos de negocios mayoristas son las distribuidoras de bebidas, las distribuidoras de alimentos, las distribuidoras de materiales de construcción, etc.

Negocios de servicios. Los negocios de servicios son negocios dedicados a la prestación de determinados servicios, ya sea a las personas o a otros negocios o empresas.

Estos negocios suelen contar con recursos materiales conformados especialmente por equipos necesarios para brindar los servicios, y recursos humanos conformados por trabajadores dedicados también a brindarlos.

Ejemplos de negocios de servicios son los restaurantes, los hoteles, los salones de belleza, los gimnasios, los centros médicos, los estudios de abogados, las agencias de viaje, las inmobiliarias, las constructoras, los bancos, los colegios, las consultoras, los talleres de confección, los talleres de reparaciones, etc.

Negocios online. Finalmente, están los negocios online o negocios en Internet, los cuales son negocios que operan o se realizan exclusivamente a través de Internet.

Además de operar o realizarse a través de Internet, otras características de estos negocios son que suelen contar con un sitio web y, a diferencia de otros tipos de negocios, no suelen contar con un local en donde producir o vender productos, o brindar servicios.

Ejemplos de negocios online son las páginas web o blogs que generan ingresos a través de la colocación de anuncios publicitarios, las tiendas online, los programas de afiliados, etc. (Kintlon, 2019).

1.5.3. Que son las Pymes?

Las PYMES son pequeñas y medianas empresas, las cuales poseen un límite en cuanto su cantidad de puestos de trabajo y capital. Una empresa es considerada PYME cuando posee entre 1 y 250 empleados, aunque esto puede variar también según su nivel de facturación (Grudemi, 2018).

Las PYMES se caracterizan por promover la innovación trabajando con la lógica, los intereses y la cultura. Se encuentran directamente relacionadas con el mercado o el comercio, pero casi nunca con el mercado industrial, debido entre otras cosas a las grandes inversiones que esta demanda (Grudemi, 2018).

Las Pymes en Ecuador. Según las investigaciones sobre las Pymes, desarrolladas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC, estas empresas se caracterizan por el uso intensivo de la mano de obra, poca aplicación de la tecnología (Molina, 2016a), baja división del trabajo, reducido capital, baja productividad, mínima capacidad de ahorro y limitado uso de los servicios financieros y no financieros (Yance Carvajal, Solís Granda, Burgos Villamar, & Hermida Hermida, 2017).

Las Pymes contribuyen a dinamizar la economía nacional, debido a que sus costos de inversión son bajos, lo que además le permite enfrentar favorablemente los cambios del mercado (Chávez Cruz, Maza Iñiguez, & Chávez Acosta, 2018).

Las Pymes se originan en su gran mayoría del patrimonio familiar, con el propósito de ser dueños de su propia empresa y de esta manera dejar de ser dependiente de una organización.

En el Censo Nacional Económico 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) se agrupan a las empresas por el número de personas que la conforman, así tenemos que, una micro empresa es aquella que está conformada entre 1 y 9 personas, se consideran empresas pequeñas las que tienen

de 10 a 49 empleados, una empresa mediana estaría conformada desde 50 a 199 colaboradores y una grande por más de 200 empleados (Ver Tabla 2).

Tabla 2:

Clasificación de las empresas de acuerdo a su tamaño

Sector	Personal ocupado	Ingresos (dólares)
Microempresa	1 a 9	Hasta 100.00
Pequeña empresa	10 a 49	Desde 100.001 a 1.000.000
Mediana empresa	50 a 199	Desde 1.000.001 a 5.000.000
Grande empresa	200 en adelante	Desde 5.000.001 en adelante

Fuente: Estadísticas Pymes del Ecuador INEC, 2011

En el Ecuador, para el año 2011 la participación de las PYMES, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo INEC, representaban el 84,3 % del total de establecimientos y la gran industria el 15,7 %; las PYMES ocupan al 37,7 % de los trabajadores y la gran industria el 62,3 %; las PYMES aportan el 13 % al Producto Interno Bruto y el aporte de la gran industria el 87 % al PIB.

Clasificación general de las Pymes. En Ecuador las Pymes representan una fuente del desarrollo social en cuanto a lo que se refiere a producción, demanda y compra de productos o simplemente por valor agregado de esta manera se ha convertido en un factor indispensable para generar riqueza y empleo (Santa-María, 2016). Según el censo económico realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos - INEC, las Pymes en el Ecuador encierran muchas opciones de acuerdo a la actividad económica y la misma está distribuida según la tabla 3 de la siguiente manera:

Tabla 3:

Participación de las empresas por sector económico

Sector	Número de empresas por sector económico
---------------	--

Servicios	113.580
Comercio	45.659
Manufactura	9.747
Agricultura	9.548
Explotación y minas	1.295
Total de empresas	179.830

Fuente: Superintendencia de compañías, 2012

De las 179.830 empresas, se observa que la mayoría de estas, efectúan actividades que tienen relación con los servicios con un 63%, el comercio con un 26%, manufactura y agricultura 10%, explotación, minas y otros 1%. La tabla muestra los diferentes tipos de empresas que existen en el mercado (Yance & Solís, 2017).

Características de las PYMES. Las principales características de las PYMES son las siguientes:

- Son empresas heterogéneas y diversas.
- Poseen entre 1 y 250 trabajadores.
- Son independientes y cumplen un papel fundamental en la economía de un país.
- Sus costos de inversión no suelen ser elevados.
- Pueden convivir y producir en un mismo sector, con diferentes cantidades de trabajadores o producción.
- No suelen actuar en mercados internacionales.

Tipos de PYMES. Teniendo en cuenta que los balances o volúmenes de negocios varían de acuerdo con cada país, las PYMES pueden clasificarse de la siguiente manera:

- Microempresa.
- Pequeña empresa.
- Mediana empresa.

Microempresa. Aquellas empresas que poseen hasta 10 trabajadores y un balance de ingresos relativamente bajo.

Pequeña empresa. Tipo de empresa que dispone de entre 10 y 50 trabajadores y posee balances de negocios medios.

Mediana empresa. Empresa que posee entre 50 y 250 trabajadores, y un balance de negocios mayor al anterior.

Las PYMES son una parte importante dentro de la economía de un país debido a sus contribuciones y repartición de bienes y servicios: son las principales encargadas de generar empleos en un país. Por otro lado, fomentan el mercado, la competencia y la producción nacional. De esta manera, las PYMES permiten impulsar el desarrollo de una economía y mejorar la distribución del capital (Loor, 2018).

1.6.Fundamentación Legal

En la actualidad el gobierno del Ecuador garantiza los derechos y obligaciones de las personas naturales y jurídicas, en donde se pone de manifiesto las garantías de los derechos otorgados por la Constitución, promoviendo el buen vivir y aumentando de manera creciente la autodependencia de los negocios.

De esta manera, se promueve sobre todo las iniciativas de la llamada economía social y solidaria. Se la reconoce como social puesto que busca reproducir el bien social y no solo utilidades económicas.

Para conformar una representación jurídica de la economía social y solidaria, como lo son las asociaciones, se necesita considerar los reglamentos y leyes de la Constitución del Ecuador y la Ley de economía popular y solidaria.

1.6.1. Constitución de la República del Ecuador

Se fundamenta en lo estipulado en la Constitución del Ecuador (2008), en donde se estipula acerca del trabajo que deben seguir las empresas, asociaciones y otros gremios que deseen establecerse en Ecuador.

Título VI Régimen de Desarrollo, Capítulo Sexto: Trabajo y Producción, Sección primera: Formas de organización de la producción y su gestión, artículo 319 y 320.

Artículo 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

Artículo 320.- En las diversas formas de organización de los procesos de se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente.

La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

1.6.2. Ley de economía popular y solidaria

La ley de economía popular y solidaria se encarga de reconocer, proteger y supervisar la constitución, estructura y funcionamiento de las formas de organización.

De esta manera, en el Título I Normas generales, Capítulo I que se refiere al marco conceptual y clasificación, en su artículo 1 detalla lo siguiente:

“Se entiende por economía popular y solidaria, al conjunto de prácticas económicas, individuales o colectivas, auto gestionadas por sus propietarios que, en el caso de las colectivas, tienen, simultáneamente, la calidad de trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios de las mismas, privilegiando al ser humano, como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre el lucro y la acumulación de capital.”

Para su constitución se debe considerar lo siguiente:

Sección I: Constitución, Art. 2

“Art. 2.- Asamblea Constitutiva. - Para constituir una de las organizaciones sujetas a la ley, se realizará una asamblea constitutiva con las personas interesadas, quienes, en forma expresa, manifestarán su deseo de conformar la organización y elegirán a sus Directivos, de conformidad a lo señalado en la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria, su Reglamento y Estatuto de la organización a constituirse, considerando lo siguiente:

- 1.- En Organizaciones Comunitarias: un representante legal;
- 2.- En Asociaciones: Administrador, presidente, secretario, Junta Directiva, Junta de Vigilancia; y
- 3.- En Cooperativas: Gerente, Consejos de Administración y de vigilancia, con sus respectivos presidentes y secretarios.

Quien ostente la calidad de representante legal de la organización a constituirse, se encargará de gestionar la aprobación del estatuto social y la obtención de personalidad jurídica ante la Superintendencia.

CAPÍTULO II

Metodología

2.1. Diseño y alcance de la investigación

El presente trabajo de investigación se define como descriptivo, considerando que desea identificar las características del fenómeno a investigar, indagando sobre el modelo de asociatividad adecuado para que exista un desarrollo socio económico en los negocios del cantón La Libertad (Molina, 2017).

2.2. Tipos de investigación

2.2.1. Investigación aplicada

Dirigida a los propietarios de negocios con locales para determinar qué tipo de problemáticas, factores internos y externos han impedido su crecimiento y desarrollo en el mercado, teniendo como objetivo crear un modelo de asociatividad para que puedan trabajar y colaborar en conjunto, ayudando a la dinamización de la economía local.

2.2.2. Investigación bibliográfica

Consiste en recopilar información previamente elaborada en otras tesis o proyectos sobre modelos de asociatividad, que sirvan para el crecimiento de negocios, analizando las estrategias o iniciativas que han ayudado a que tales negocios hayan ido mejorando su economía, pudiendo ser aplicados a la realidad de la investigación.

2.2.3. Investigación de campo

Este tipo de investigación permitirá dirigirse al lugar de los hechos, es decir verifica desde las fuentes que han ayudado a que los negocios locales hayan perdurado en el tiempo, haciéndolos reconocidos en el ámbito local, identificando

estos factores para poder aplicarlos a los negocios con menor crecimiento económico, a través de un modelo de asociatividad entre negocios.

2.3. Métodos de la investigación

Los métodos y técnicas a utilizar para poder obtener la información durante la investigación son: recopilación documental y bibliográfica, encuesta y observación a los propietarios de microempresas en el cantón La Libertad, teniendo como objetivo, proveer de datos reales y confiables que permitan ser aplicados a la investigación.

Recopilación documental y bibliográfica: Se obtendrá información a través de libros, tesis y artículos científicos sobre modelos de asociatividad.

Encuestas: A los propietarios de microempresas, permitiendo conocer sugerencias, inquietudes, estrategias que tienen como emprendimiento que les permita lograr un crecimiento en sus negocios, de esta manera ir desarrollando al cantón La Libertad.

a. Empíricos:

Muestreo: Se selecciona parte de la población, en este caso a los propietarios de negocios locales, para obtener información real y concreta que ayude en el desarrollo del proyecto, conociendo características de la muestra representativa, transmitiéndolas al universo de la investigación.

b. Teóricos:

Analítico – sintético

Basados en los resultados obtenidos por el método empírico se obtuvo información que sirvió para efectuar conclusiones y recomendaciones, examinando cada uno de los elementos que intervienen.

2.4. Unidad de análisis, población y muestra

2.4.1. Unidad de análisis

La Unidad de análisis son las pequeñas y medianas empresas existentes en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena.

2.4.2. Población

Para poder efectuar el cálculo de la muestra se toma como referencia a los propietarios de los negocios locales existentes en el cantón La Libertad, debido a que es a ellos a quienes va dirigida la investigación.

2.4.3. Muestra

Como tamaño de la muestra a encuestar, se eligió a los propietarios de 40 negocios locales, ubicados en el cantón La Libertad. Se dirige la encuesta a este sector, debido a que se desea aplicar un modelo de asociatividad que permita un mejor desarrollo en conjunto de los negocios de dicho cantón, de esta manera ayudar al desarrollo socio económico de la ciudad.

Por lo que se optó por elegir a los negocios de mayor representatividad en el cantón, los cuales se han logrado ganar un espacio dentro de cada uno de los habitantes, al haber perdurado por muchos años a los diferentes cambios de economía, gustos y necesidades del mercado, pudiendo adaptar sus productos o servicios al bolsillo del consumidor peninsular.

A continuación, se mencionan tales locales:

Tabla 4:***Listado de negocios locales en el cantón La Libertad***

No.	Nombre del negocio
1	Lubricadora Yépez
2	Cevichería Yépez
3	Gym World
4	Lubrventas Cristhy
5	Imprenta Guayaquil
6	Perniacero
7	Ferretería Solís
8	Almacenes Comecsa
9	Comercial No te piques
10	La esquina del estudiante
11	Ferretería Helguero
12	Maderera Ávila
13	Cevichería El Ñato
14	Tecnicentro Rodríguez
15	Llantas Alex
16	Comisariato del Constructor
17	Marcimex
18	Créditos económicos
19	Super Akí
20	El rincón Manabita
21	Queramicos
22	Comercial Sandrita
23	Carnisariato Piedra
24	Ferretería Barzola
25	Almacén El Cañonazo
26	Comercial Lupita
27	Lubricadora Toros

28	Locos por la Parrilla
29	Mueblería Toledo
30	Almacén Carlitos
31	Restaurante San Sebastián
32	Restaurant Saavedra
33	Orve Hogar
34	Almacenes Japón
35	Estuardo Junior
36	Almacenes Lolita
37	Mundo del zapato
38	Surtitodo
39	Gimnasio Challenger
40	Comercial Chang

Fuente: Departamento de Rentas G.A.D. La Libertad

2.5. Variables de la investigación

De qué manera incide un modelo de asociatividad en el desarrollo socio económico de los negocios en el cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena, año 2019-2020.

2.5.1. Variable dependiente

El desarrollo socio económico de los negocios en el cantón La Libertad, Provincia de Santa Elena, año 2019-2020.

2.5.2. Variable independiente

Incidencia del modelo de asociatividad.

2.6. Fuentes, técnicas e instrumentos para la recolección de información

Para desarrollar el trabajo de investigación, se aplicó la técnica de la encuesta, para lo cual el instrumento utilizado fue un cuestionario.

El cuestionario está compuesto por 10 ítems que fueron diseñados en base a una escala de respuestas tipo Likert, las mismas que van desde Totalmente en Desacuerdo hasta Totalmente de Acuerdo, considerando un valor central “Ni de acuerdo ni en desacuerdo” (ver Anexo)

2.7. Tratamiento de la información

Los negocios que conformaron la muestra recibieron el cuestionario para responder al mismo. Una vez realizada la aplicación de los cuestionarios se realizó el análisis estadístico mediante el uso del programa Excel para obtener tablas y gráficos, para corroborar la veracidad y confiabilidad de los datos, además realizar las conclusiones y recomendaciones necesarias. Los gráficos facilitarán y proporcionarán información clara y concisa, la cual será utilizada para la elaboración de una propuesta con ideas directamente proporcionadas por modelos exitosos de crecimiento económico en los negocios.

CAPÍTULO III

Resultados y discusión

Presentación de resultados

A continuación, constan las preguntas de la encuesta efectuada a los propietarios de negocios locales ubicados en el cantón La Libertad, los cuales son considerados como los más emblemáticos en sus áreas y han logrado perdurar en el tiempo gracias a su constante innovación, a su vez adaptándose a las diferentes necesidades y cambios que tiene el mercado, logrando su espacio en la mente del consumidor final.

3.1.Pregunta 1: ¿Cómo ve la situación económica actual del cantón La Libertad?

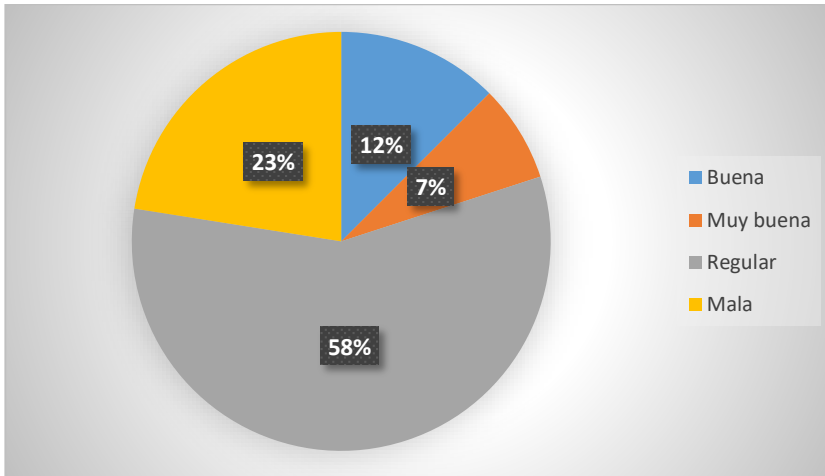
Tabla 5:

Situación económica del Cantón La Libertad

Descripción	Frecuencia	%
Buena	5	13%
Muy buena	3	8%
Regular	23	58%
Mala	9	23%
TOTAL	40	100%

Gráfico 1.

Situación económica del Cantón La Libertad



Análisis. A nivel mundial por la emergencia sanitaria la economía se vio afectada enormemente, por lo que el cantón La Libertad no fue la excepción, y se muestra que el 58% de los entrevistado consideran que tienen una situación económica regular, por lo que se vieron en la necesidad de buscar alternativas que permitan la reactivación económica.

3.2.Pregunta 2: ¿Cómo se encuentra su negocio en el aspecto económico?

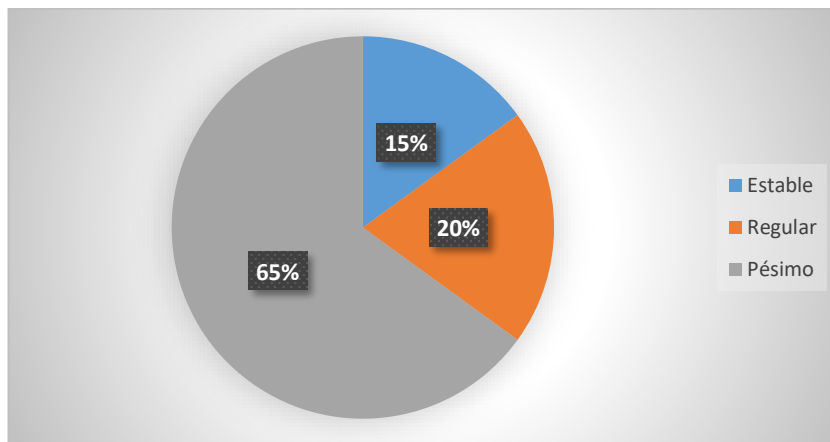
Tabla 6:

Estado del negocio

Descripción	Frecuencia	%
Estable	6	15%
Regular	8	20%
Pésimo	26	65%
TOTAL	40	100%

Gráfico 2

Estado del negocio



Análisis. Los negocios post pandemia sufrieron muchas anomalías, esto se muestra en que 65% de los entrevistados consideran que sus empresas tiene un aspecto económico pésimo, algunos quebraron, otros tuvieron que recurrir a despidos masivos, las mismas que fueron las alternativas con tal de evitar el declive económico, por lo que los propietarios de los negocios crearon nuevas formas de innovar con tal de repotenciar sus micro empresas, de esta manera ir adaptándose a las nuevas necesidades de los clientes, en una realidad post pandemia que aún no presenta un futuro alentador.

3.3.Pregunta 3. ¿Considera usted que la pandemia golpeó fuertemente el aspecto económico de los negocios locales del cantón La Libertad?

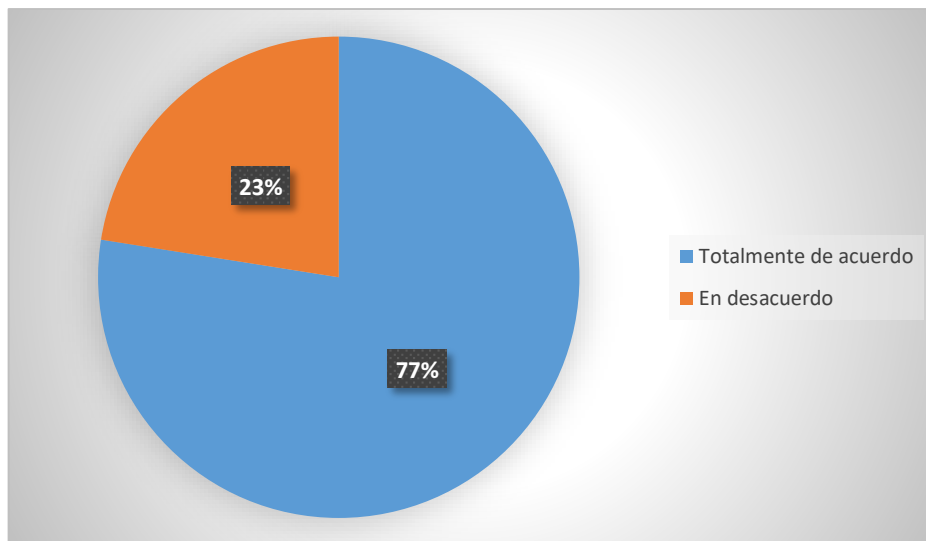
Tabla 7:

Aspecto económico

Descripción	Frecuencia	%
Totalmente de acuerdo	31	78%
En desacuerdo	9	23%
TOTAL	40	100%

Gráfico 3

Aspecto económico



Análisis. No solo a nivel local fue el declive financiero, sino mundial, muchas potencias han sufrido pérdidas millonarias a nivel económico, Ecuador sufrió y aún sigue padeciendo las dolencias económicas, los negocios locales en el cantón La Libertad les toco reinventarse, mientras que otros optaron por cerrar, en vista que no pudieron mantenerse al no contar con ingresos económicos.

3.4.Pregunta 4. ¿Considera usted que las autoridades locales deban de emitir ordenanzas municipales que beneficien al propietario de las Pymes?

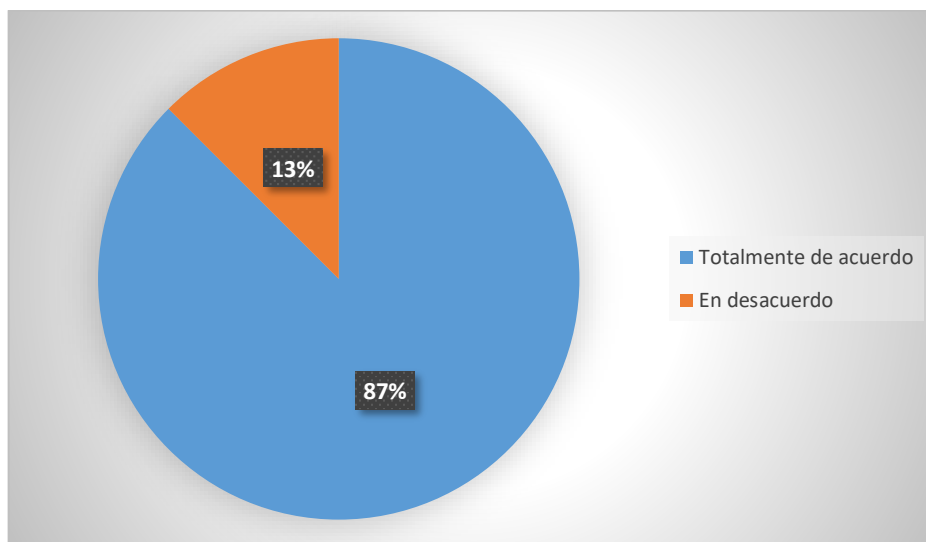
Tabla 8:

Emisión de ordenanzas

Descripción	Frecuencia	%
Totalmente de acuerdo	35	88%
En desacuerdo	5	13%
TOTAL	40	100%

Gráfico 4:

Emisión de ordenanzas



Análisis. Para reactivar económicamente los negocios, las autoridades locales deben de crear leyes o exonerar de impuestos a los sectores más vulnerables, de esta manera se contribuye con una parte a mejorar la situación financiera de los propietarios de los negocios, alentándoles a continuar y buscar la manera de emprender con nuevas ideas sus pymes, siendo este sector uno de los que mayores ingresos genera al cantón.

3.5.Pregunta 5. ¿Está usted de acuerdo en que se deben de generar alternativas que permitan desarrollar la economía local?

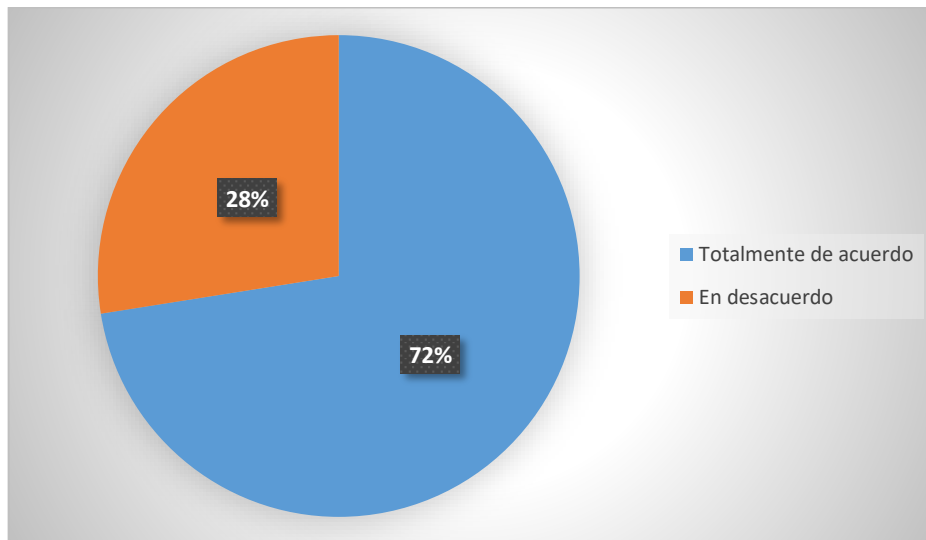
Tabla 9:

Generar alternativas

Descripción	Frecuencia	%
Totalmente de acuerdo	29	73%
En desacuerdo	11	28%
TOTAL	40	100%

Gráfico 5:

Generar alternativas



Análisis. Las alternativas son oportunidades nuevas de crecimiento, por lo que es de suma importancia trabajar en conjunto, autoridades con propietarios de pymes, de esta manera surgirán ideas que contribuyan y beneficien a ambos sectores, siendo este un eje fundamental en la reactivación económica.

3.6.Pregunta 6. ¿Se encuentra usted capacitado en desarrollar nuevas estrategias que ayuden al crecimiento de sus negocios?

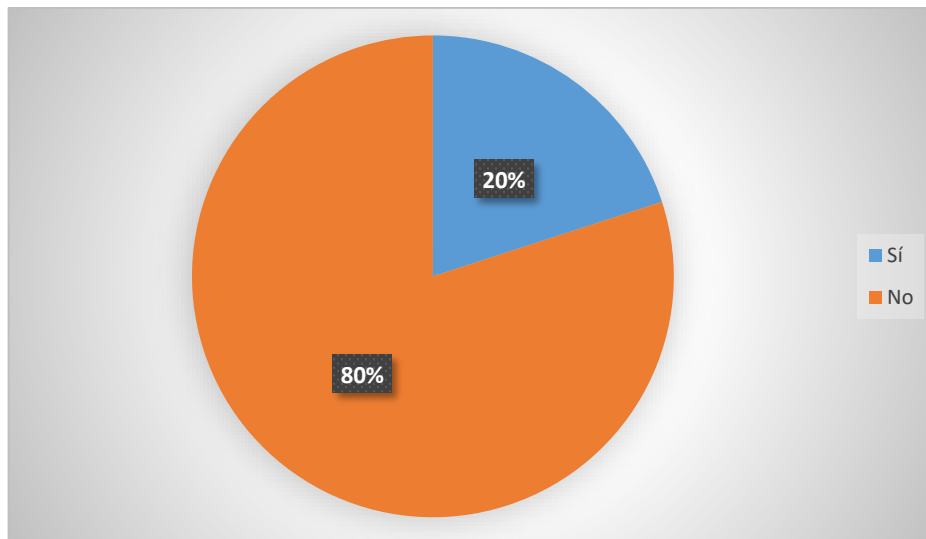
Tabla 10:

Nuevas estrategias

Descripción	Frecuencia	%
Sí	8	20%
No	32	80%
TOTAL	40	100%

Gráfico 6:

Nuevas estrategias



Análisis. Los dueños de negocios consideraron que necesitan de ayuda en este aspecto, es decir desean capacitarse para mejorar sus negocios, por lo que es necesario contar con personas que tengan este tipo de conocimientos, siendo transmitidos para poder aplicarlos a la realidad de cada uno de sus pymes.

3.7.Pregunta 7. ¿Estaría usted de acuerdo en recibir capacitaciones de una persona especialidad en fomentar el desarrollo económico para sus negocios?

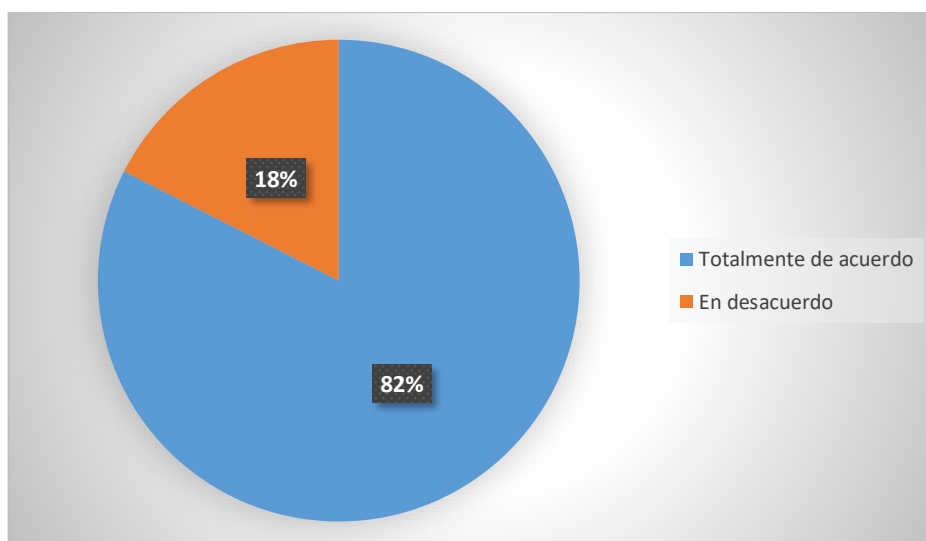
Tabla 11:

Recibir capacitaciones

Descripción	Frecuencia	%
Totalmente de acuerdo	33	83%
En desacuerdo	7	18%
TOTAL	40	100%

Gráfico 7:

Recibir capacitaciones



Análisis. Hoy en día se necesita de ideas innovadoras que busquen nuevos emprendimientos, por lo que es necesario contar con personas que conozcan del tema que inculquen a los demás a no estancarse, sino a innovar y resurgir, luchando por los negocios que han durado casi una vida con sus propietarios, por lo que es necesario contar con personas que capaciten a los dueños de pymes en este aspecto.

3.8.Pregunta 8. ¿Está usted de acuerdo en que los propietarios de negocios locales deban asociarse?

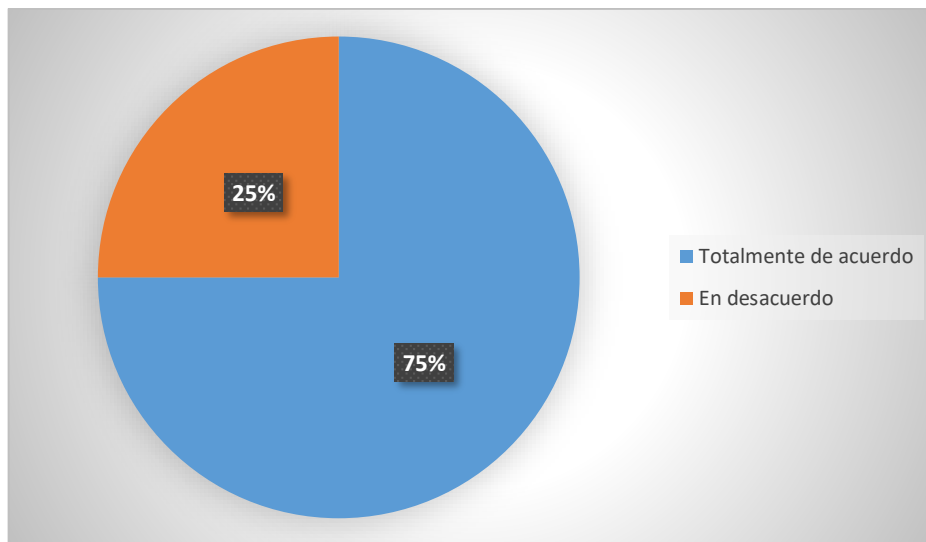
Tabla 12:

Asociarse

Descripción	Frecuencia	%
Totalmente de acuerdo	30	75%
En desacuerdo	10	25%
TOTAL	40	100%

Gráfico 8:

Asociarse



Análisis. La asociación como tal es buena dependiendo de los objetivos en común que se tracen al inicio, de esto dependerá las metas a alcanzar en conjunto, puesto que, si es por el interés de unos pocos, eso está destinado al fracaso. Es necesario tener esto claro antes de realizar una asociación entre propietarios de pymes.

3.9.Pregunta 9. ¿Considera usted como una alternativa viable que exista un modelo de asociatividad entre los propietarios de Pymes?

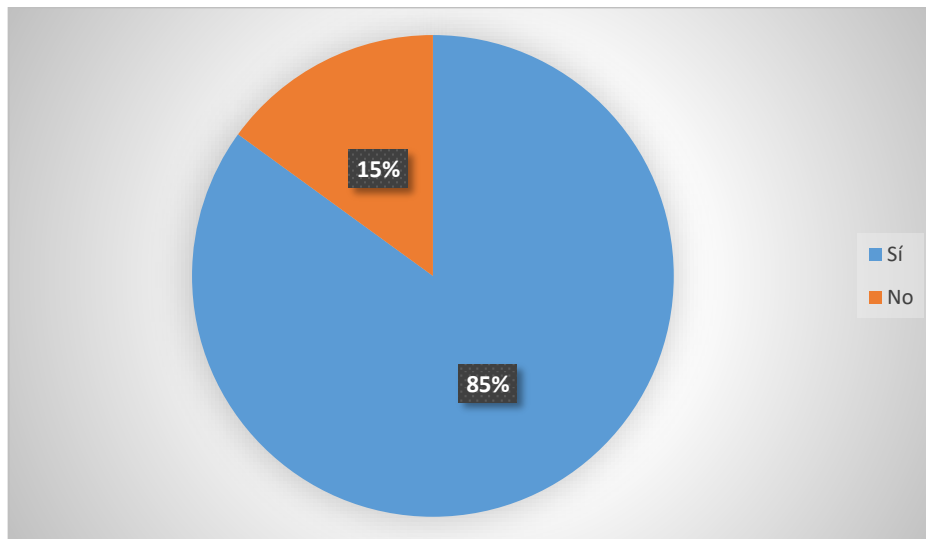
Tabla 13:

Modelo de asociatividad

Descripción	Frecuencia	%
Sí	34	85%
No	6	15%
TOTAL	40	100%

Gráfico 9:

Modelo de asociatividad



Análisis. Un modelo de asociatividad es un proyecto alentador que brindará una alternativa confiable y segura para los dueños de negocios en el cantón La Libertad, de esta manera contar con lineamientos que permitan el crecimiento en conjunto de los negocios de sus miembros, siendo imparciales, sin que predomine el interés común, sino el colectivo.

3.10. Pregunta 10. ¿De existir una asociación de propietarios de negocios locales, estaría usted dispuesto a formar parte de esta asociación o gremio?

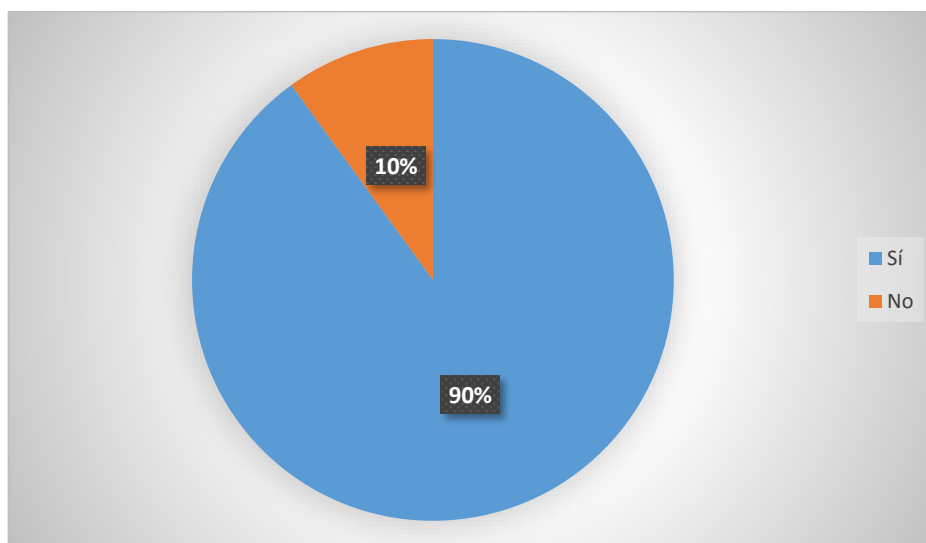
Tabla 14:

Dispuesto a colaborar

Descripción	Frecuencia	%
Sí	36	90%
No	4	10%
TOTAL	40	100%

Gráfico 10:

Dispuesto a colaborar



Análisis. Con un 90% afirmaron los encuestados estar dispuestos a formar parte de este modelo de asociatividad, puesto que los organismos que en teoría deberían de cumplir una función similar como la Cámara de comercio, han pasado desapercibidos a lo largo de los años, sin ayudar en ningún aspecto a los propietarios de pymes, por lo que consideran necesario buscar una nueva alternativa que ayude a su desarrollo económico.

CAPITULO IV

Propuesta

Propuesta de modelo de asociatividad para el desarrollo socio económico de los negocios en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena

4.1. Descripción de la propuesta

En la provincia de Santa Elena el comercio informal se ha desarrollado mucho en los últimos años, y en el cantón La Libertad ha sido una constante en la ciudad, que se ha visto incrementada debido sobre todo por el modelo deficiente de las últimas administraciones en cuanto a temas de organización y desarrollo.

En el presente trabajo de investigación se propone un modelo de asociatividad que permita mejorar las falencias identificadas en el diagnóstico.

Debido a los múltiples inconvenientes que enfrentan los negocios en el cantón La Libertad, se hace necesario el desarrollo de una propuesta del modelo de asociatividad, el mismo que permitirá a los propietarios de los negocios hacer uso de las acciones coadyuvantes para controlar el comportamiento de la asociación frente al entorno que se desenvuelve, su actividad con el cliente y la competencia.

La asociatividad es una estrategia colectiva, que de acuerdo a los resultados de la investigación tiene aceptación como una alternativa de para mejorar la situación económica de los negocios, la misma que se vio afectada luego de la pandemia.

En este sentido, los negocios se unen para enfrentar los diversos problemas que se presentan en su actividad comercial a través de la asociación voluntaria de sus propietarios. La asociatividad es incentivada por instituciones públicas que

apoyan a los negocios que se unen con el fin de emprender, mejorar o desarrollar las acciones comerciales. De esta manera los negocios tienen un alto grado de autonomía y toma de decisiones, al organizarse mediante una asociación se logra que cada negocio maneje sus propios recursos y beneficios en formas diferentes, pero considerando que se debe cumplir con la cuota de esfuerzo que le corresponde para ser un apoyo a los demás negocios.

La autonomía permite convertirse en un incentivo para los negocios puesto que ayudaría a conseguir el desarrollo de forma conjunta, como la comercialización de los productos, capacitación y mejoramiento de los ingresos por ventas, de esta manera se eliminarían los límites para la cooperación entre los propietarios de los negocios.

La participación de los negocios en el cantón La Libertad es muy importante en todas las gestiones que se realicen con el fin de promover la asociatividad, puesto que esto asegura que los resultados sean posibles y el desarrollo del negocio en todos los participantes sea más competitivo. Para poder estimular el interés de los microempresarios en asociarse se debe mostrar los beneficios tangibles que se pueden lograr en el corto tiempo, ya sea en el fortalecimiento de la organización, uso de tecnología e implementación de estrategias para la comercialización de los productos. Las relaciones de confianza se van logrando a medida que los microempresarios verifiquen el logro de los resultados que han sido fijados como metas.

La propuesta que se presenta a continuación se fundamenta en las normas, principios, leyes y reglamentos que regulan las actividades propias de los negocios,

como lo establece el Art. 319 y 320 de la Constitución de la República del Ecuador, que se refiere a las diversas formas de organización de la producción en la economía, en la que se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente. De esta manera, la producción en cualquiera de sus formas, va a estar sujeta a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad, valoración del trabajo y mejoramiento económico y social.

4.2. Objetivos

4.2.1. Objetivo General

Diseñar un modelo de asociatividad promoviendo en los negocios el aumento de los niveles de ingresos, logrando el mejoramiento de las condiciones de vida y el desempeño laboral de los miembros de la asociación.

4.2.2. Objetivos Específicos

- Desarrollar una metodología de asociación y participación que se fundamente en principios, para que se logre un desarrollo social y mejore los niveles de ventas para los negocios.
- Elaborar un organigrama que permita a la asociación de negocios la orientación a través de las funciones y responsabilidades, para el cumplimiento de manera eficiente de las actividades.
- Mejorar la capacidad negociadora de forma individual y grupal con proveedores, clientes, entidades financieras y organizaciones gubernamentales mediante capacitaciones que brinden las

herramientas y técnicas que permitan influir de manera positiva en el mercado local.

4.3. Ubicación geográfica

La asociación de los negocios está ubicada en el cantón La Libertad, este lugar tiene buena afluencia de clientes y es considerado un lugar estratégico, puesto que se encuentra en el centro de la provincia, y se desarrolla la mayor actividad comercial, convirtiéndose en un lugar atractivo para la actividad comercial.

Gráfico 11.

Ubicación de la asociación de negocios



4.4. Ámbito del modelo

Una vez realizado el diagnóstico a la zona que pertenece el sector comercial del cantón La Libertad de la provincia de Santa Elena, se pudieron identificar algunos puntos débiles que son los que afectan en la zona y no permiten del desarrollo económico del mismo. Sin embargo, este diagnóstico permitió identificar los puntos donde se deben focalizar los esfuerzos en una dirección más concreta y

en base a estos poder elaborar estrategias y acciones que permitan potencializar los efectos positivos que se han encontrado, y de la misma manera minimizar los efectos negativos que afecten al desarrollo económico.

La propuesta que se presenta en este trabajo de investigación permite orientar la buena conducción del trabajo de la asociatividad que ayudará al desarrollo económico del sector comercial, enfocándose en la organización del trabajo que permita la generación de capacidades personales de los socios y generar una visión empresarial, que permitirá la conducción efectiva de la organización, permitiéndoles de esta manera generar un ambiente más dinámico del comercio de los productos y servicios, y esto se refleje en el desarrollo económico y social de todos los asociados y de los habitantes, puesto que esto tendría un efecto multiplicador que puede generar una mejora sustancial de la calidad de vida de quienes integran la organización.

La propuesta tiene como finalidad brindar una herramienta de desarrollo para el sector comercial del cantón La Libertad, específicamente para los pequeños negocios, para lo cual se debe implementar una gestión empresarial que permita la estandarización de los productos y la calidad, así como también buscar el apoyo a través de los organismos del Estado, para consolidar en el tiempo a la organización y de esta manera lograr la estabilidad de la misma.

Una vez realizada la revisión bibliográfica, se pudo identificar una metodología para el proceso de articulación y asociatividad en redes productivas propuesto por el Programa de Apoyo a las micro y pequeñas empresas en el país hermano del Perú y también en el Ecuador, APOMIPE, el que utiliza la metodología

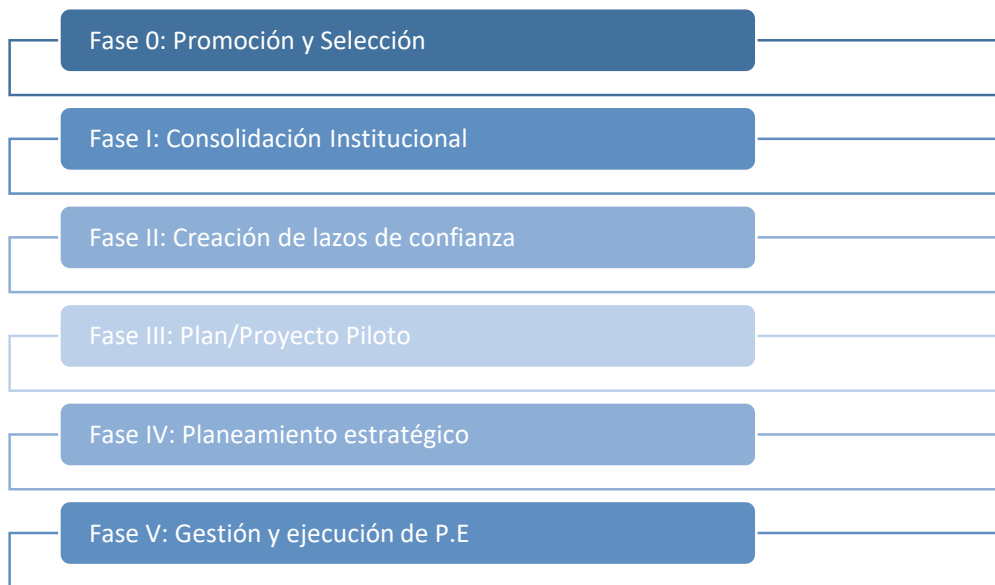
“Redes Empresariales”, un esquema alternativo y novedoso basado en el empoderamiento y la cooperación de productores en torno a un objetivo común de negocios.

Del modelo propuesto se considera como punto inicial para proponer una alternativa propia en la cual se necesita modificar, considerar y obviar algunas etapas o fases en base a la literatura revisada y bibliografía consultada.

La propuesta de APOMIPE considera 6 fases, desde una Fase 0 que ayuda como preparativo para poder realizar las siguientes fases de manera exitosa.

Gráfico 12.

Modelo de asociatividad propuesto por el Programa de Apoyo a las micro y pequeñas empresas en Perú y Ecuador, APOMIPE

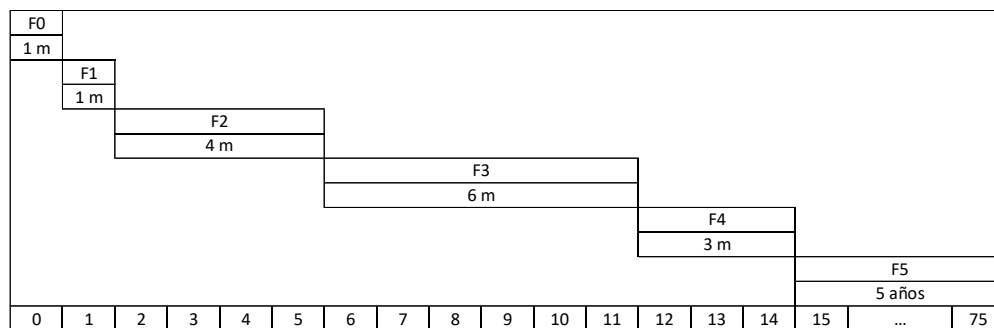


Fuente: F. Jiménez (2013).

En la propuesta de APOMIPE mencionada anteriormente consiste en 6 fases, en la cual cada fase toma tiempo como se detalla a continuación:

Gráfico 13.

Tiempo en meses



4.4.1. Fase 0: Promoción y selección (1 mes)

En la fase 0 se realizarán charlas de sensibilización en donde se deberá identificar en sitio a los pequeños negocios interesados en trabajar en grupo con el objetivo de lograr los beneficios económicos y sociales de manera conjunta.

Los potenciales beneficiarios deberán cumplir con requisitos mínimos tales como la disponibilidad e interés de aportar con esfuerzo, tiempo y dinero en sus propios procesos de mejora y que además cuenten con la regularización de documentos que permita manejarse dentro de los marcos legales vigentes.

Una vez mostrado el interés del grupo se va infiltrando en un proceso de auto selección, en el cual quedarán los negocios que muestren un verdadero interés en mejorar y trabajar para ello. De la misma manera en esta etapa se debe considerar los perfiles de cada miembro para poder identificar a los futuros líderes que servirán de nexo entre la entidad a cargo de la asociatividad y los propietarios de los negocios.

En esta fase se debe realizar un análisis del entorno inmediato para poder identificar las partes interesadas que van a interactuar en la Asociación de negocios, es decir, gobiernos locales, instituciones, empresas u ONG's de desarrollo.

4.4.2. Fase 1: Consolidación institucional (1 mes)

Una vez que se ha filtrado y se ha definido a los participantes potenciales para el proceso de asociatividad, se debe realizar las regularizaciones que ayudarán a la conformación legal de la organización de los pequeños negocios, en donde se debe iniciar con una consolidación institucional que permita unir los ideales bajo una figura valida y representativa como es la asociación.

En esta fase se definirá a la junta directiva que será la encargada de guiar las actividades de la asociación hacia la sostenibilidad y desarrollo del grupo, generando un impacto positivo en el entorno. La junta deberá estar conformada por los participantes que en la fase 0 fueran identificadas como líderes del grupo y con el perfil adecuado para estas funciones.

Esta fase es muy importante ya que e el inicio en el caso concreto de la Asociación de Pequeño negocios de La Libertad y posterior inscripción en la Superintendencia nacional de registros públicos como persona jurídica.

4.4.3. Fase 2: Creación de lazos de confianza (4 meses)

En la fase 2 se tiene objetivo generar confianza entre los propietarios de los negocios puesto que es de suma importancia que se visualicen las ventajas de trabajar como red. En esta fase se tiene como meta promover actividades que permitan la conexión entre redes y empresas modelo, así como actividades de camaradería entre los integrantes.

Para el logro de este objetivo se deberá diseñar un plan de mejoras, el mismo que se convierte en un documento clave en el que se detallará actividades concretas que son necesarias para alcanzar el objetivo común, en donde se deben especificar plazos, responsables, recursos, indicadores de logro y fuentes de financiamiento.

4.4.4. Fase 3: Plan / Proyecto piloto (6 meses)

Una vez que los integrantes de la asociación han ganado cierto nivel de confianza, se debe realizar un proyecto piloto que será planeado y ejecutado por toda la asociación de manera general.

La idea principal se basa en que la asociación tenga como reto inicial, el poder manejar desde sus inicios un proyecto pequeño que sirva de experiencia, capacitación y fuente de motivación para todos los asociados. El proyecto debe requerir una baja inversión y producir beneficios tangibles a corto plazo (costos, ingresos, productividad), a modo de consolidar la confianza sobre la base de resultados.

4.4.5. Fase 4: Planeamiento estratégico (3 meses)

Al momento en que ya se encuentra consolidada la asociación se puede iniciar el proceso de planeamiento estratégico. Para llegar a esta fase, la organización debe haber logrado cambios sustanciales producto de la implementación de su plan de mejora. El compromiso es mayor en esta etapa y por eso mismo, es necesario analizar a profundidad la problemática de la organización, así como sus potencialidades internas y las del entorno, validando así un objetivo común de largo plazo que permita a la asociación mejorar significativamente su competitividad

4.4.6. Fase 5: Gestión y ejecución del P.E. (5 años)

En esta fase la asociación inicia operaciones a través de la implementación del plan estratégico que se realizó en la fase anterior. Muchas veces se trata del inicio formal de una nueva empresa. Con la finalidad de lograrlo, la organización debe designar responsabilidades a su interior mediante un proceso asistido de empowerment.

Se debe mencionar que el tiempo de cada fase fue estimada en función de algunos casos similares de negocios en cuanto a características del entorno.

4.5. Propuesta general de planificación estratégica de la asociación de negocios en el cantón La Libertad

Estructura de la asociación de negocios en el cantón La Libertad

Domicilio:	Cantón La Libertad
Identificación o RUC:	No tiene por ser una organización en formación
Fundadores	Propietarios de negocios en el cantón La Libertad GAD Municipal La Libertad
Evolución de la organización:	Al iniciar la asociación se dará inicio con los propietarios de los negocios que deseen integrar.

4.6. Análisis FODA de los negocios de la zona:

Para la elaboración de un diagnóstico con respecto a la asociación se realizó un análisis FODA, en el cual los resultados son los siguientes:

Fortalezas:

- F1: Experiencia en administración de los negocios
- F2: Gran mayoría de negocios con locales propios
- F3: Comercialización de productos hechos en el país
- F4: Alto nivel de compromiso en los propietarios de los negocios
- F5: Fomento de plazas de empleo en los negocios
- F6: Iniciativa de asociatividad por parte de los propietarios de los negocios
- F7: Presencia de nuevos negocios en la zona
- F8: Localización de los negocios estratégicamente
- F9: Socios reciben capacitación adecuada para los negocios

Debilidades:

- D1: No hay una dirección estratégica clara.
- D2: Instalaciones obsoletas.
- D3: Rentabilidad inferior al promedio.
- D4: Poca participación de los socios
- D5: Seguimiento deficiente al implantar la estrategia.
- D6: Abundancia de problemas operativos internos.
- D7: Línea de productos demasiado limitada.
- D8: Débil imagen en el mercado.
- D9: Habilidades de mercadotecnia por debajo del promedio.
- D10: Incapacidad de financiar los cambios necesarios en la estrategia.
- D11: Costos unitarios generales más altos en relación con los competidores clave.

Oportunidades:

- O1: Atender a grupos adicionales de clientes.
- O2: Ingresar en nuevos mercados o segmentos.
- O3: Expandir la línea de productos para satisfacer una gama mayor de necesidades de los clientes.
- O4: Diversificarse en productos relacionados.
- O5: Crecimiento más rápido en el mercado
- O6: Créditos por parte de entidades gubernamentales y no gubernamentales
- O7: Acceso a créditos por parte de instituciones bancarias
- O8: Capacitaciones por parte de organizaciones dedicadas al comercio
- O9: Herramientas adecuadas para el trabajo de los pequeños negocios

Amenazas:

- A1: Entrada de competidores foráneos con costos menores.
- A2: Incremento en las ventas y productos sustitutos.
- A3: Crecimiento más lento en el mercado.
- A4: Cambios en políticas comerciales de parte del gobierno.
- A5: Requisitos reglamentarios costosos.
- A6: Vulnerabilidad a la recesión y ciclo empresarial.
- A7: Creciente poder de negociación de clientes o proveedores.
- A8: Cambio en las necesidades y gustos de los compradores.
- A9: Cambios demográficos adversos.

Foda cruzado Estrategias:

F-O

Fortalecer las capacidades empresariales de liderazgo y motivación que permitan disponer de capital humano para que se pueda asegurar la sostenibilidad de la misma.

Organización del proceso de comercialización para poder contar con mayor cantidad de clientes que permitan elevar el volumen ofertado.

D-A

Fortalecer la capacidad de negociación en los negocios para obtener mejores precios frente a diversos actores de la cadena.

Implementación de estrategias comerciales para incrementar las ventas

D-O

Constituir formalmente la asociación para acceder a fondos no reembolsables a través de instituciones públicas o privadas.

Formalización de lazos comerciales con proveedores para abastecimiento a futuro mediante contratos de pre-venta.

Participar en eventos y ferias comerciales para ganar presencia local y acceder a nuevos mercados.

F-A

Fidelizar a los propietarios de los negocios con la nueva asociación a la que pertenecerán.

Coordinación de actividades de manejo del negocio.

4.7. Estrategias para ser implementadas en la asociatividad de pequeños negocios del cantón La Libertad:

a. Estrategia de consolidación de la asociación:

Construir formalmente la asociación para poder acceder a fondos que no sean reembolsables a través de las instituciones.

La legalización de la asociación permitirá a la misma acceder de forma sencilla a fondos mediante concurso que no son reembolsables mediante la presentación de planes de negocio, así como también a programas de apoyo a los cuales no podrían acceder de forma individual o sin algún grado de asociatividad que sea reconocido por la ley.

b. Estrategias de comercialización

Realización de adquisición de productos en cantidad para disminución de costos de adquisición

La asociación permitirá por medio de la cantidad de asociados coordinar acciones que permitan adquisición de productos de forma grupal, de manera que se genera un pedido lo suficientemente grande como para acceder a descuentos por volumen que permitan obtener una disminución en los costos de adquisición y finalmente eso repercute en mejores ganancias para el comerciante.

Mejoramiento de la comercialización a través de la asistencia técnica especializada

El contar con la asesoría técnico profesional en el manejo de la comercialización le permitirá a los asociados fortalecer el proceso de distribución y venta de los productos mediante un seguimiento óptimo del desarrollo de los

negocios en todas sus etapas, para asegurar un rendimiento superior mediante la aplicación oportuna de los requisitos necesarios y el manejo eficiente de los recursos disponibles.

Fortalecimiento de la capacidad de negociación en los asociados para poder obtener mejores precios frente a los diversos actores de la cadena

Ante la presencia de los intermediarios informales y su forma de negociación se llega a obtener menor rentabilidad en los negocios que de manera individual al verse forzados a vender los productos a precios muy por debajo del costo puesto que tienen que contar con dinero. Esto repercute en la necesidad de reforzar las capacidades de negociación, para que de esta manera los miembros de la asociación puedan ir de a poco eliminando a los actores informales mediante la implementación de políticas de venta de los productos que les permitan obtener precios más justos para todos los miembros de la asociación.

Fortalecimiento de lazos comerciales con empresas proveedoras para el abastecimiento de productos

Trabajar mediante asociatividad brinda la oportunidad a los asociados de tratar de manera más abierta y con un mayor poder de negociación antes los grandes proveedores y de lo cual se puede gestionar la modalidad de un contrato pre-venta que permita asegurar un comprador fijo de los productos de los negocios y de la misma manera contar con la documentación que sirva de aval para posibles financiamientos mediante entidades bancarias.

Para esto se debe tomar en cuenta ciertos aspectos como el de tener precios que se ajusten a las condiciones de mercado, pero fijando siempre un precio mínimo

para cada transacción para poder proteger la rentabilidad de los negocios ante eventuales caídas del valor del producto en el mercado.

Participar en ferias y eventos que permitan ganar presencia localmente y así acceder a nuevos mercados

Para poder ganar posicionamiento y reconocimiento a nivel comercial se debe fomentar la participación en eventos comerciales como ferias entre otros puesto que de esta manera se ofrece la oportunidad de relacionarse de manera directa con clientes potenciales y además encontrar nuevos socios estratégicos que permitan mejorar el abastecimiento de los negocios. De la misma forma se puede encontrar nuevos mercados para los productos y captar la atención de entidades de apoyo nacional e internacional que puedan servir como medio de desarrollo para la asociación.

c. Estrategias de transmisión de conocimientos a los socios

Fortalecer las capacidades empresariales en liderazgo y motivación que permitan contar con un equipo humano preparado.

La capacitación en temas de liderazgo, motivación y gestión empresarial deben ser prioritarias en los propietarios de los negocios para lograr la consolidación y llegar a la independencia de la asociación y su sostenibilidad a lo largo del tiempo mediante la transmisión de conocimientos que permita a ellos desenvolverse sin tener problemas en el funcionamiento de la organización y la toma de decisiones en las diferentes actividades.

4.8. Objetivos de la asociación

4.8.1. Objetivo General

Promover en los negocios un aumento de los niveles de ingresos a través de la implementación de la asociatividad con estrategias que ayuden a la expansión del mercado y mejoramiento de la comercialización logrando mejores condiciones de vida y el desempeño laboral de los asociados.

4.8.2. Objetivo Específico

- Desarrollar una metodología asociativa y de participación basada en principios fundamentales de la asociación, que permitan tener un correcto desarrollo social y buenos niveles de ventas en los negocios.
- Diseñar un organigrama que permita orientar a los asociados sobre las funciones generales y responsabilidades, logrando el cumplimiento de las actividades comerciales de forma correcta.
- Mejorar la capacidad de negociación de forma individual y grupal frente a proveedores, clientes, entidades financieras y organizaciones gubernamentales de esta manera influir de manera positiva en el mercado local y puedan hacer frente a otros actores empresariales.

4.9. Filosofía empresarial

Misión

Ser la asociación de negocios líder en la provincia y un referente a nivel local y nacional en la comercialización de productos de calidad respondiendo a los mercados exigentes a nivel local, nacional e internacional.

Visión

Ser un referente de reconocimiento en asociatividad y prestigio en la actividad comercial en el Cantón La Libertad de la provincia de Santa Elena, cubriendo las necesidades de los clientes que permitan generar un valor agregado al desarrollo y crecimiento en los negocios fortaleciendo la estabilidad mediante la planeación y trabajo en equipo.

4.10. Organización del equipo asociativo

Estructura Organizativa

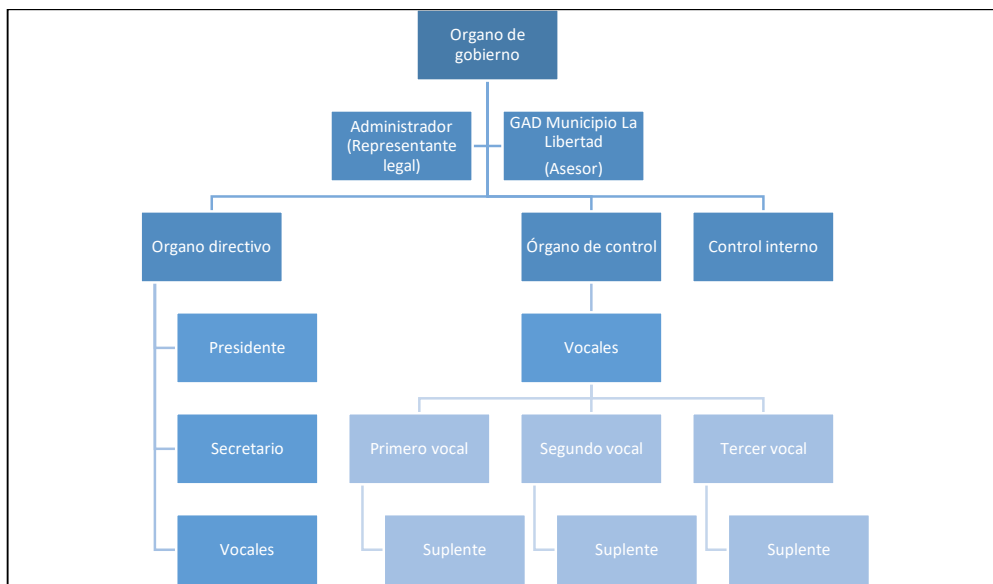
La asociación de negocios del cantón La Libertad, estará conformada y estructurada en base al modelo de organigrama propuesto por el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS) representado por la Superintendencia de Economía popular y solidaria (SEPS).

Los requisitos para la admisión de asociados, así como sus derechos, obligaciones y las causas y procedimiento de sanciones; su forma de gobierno y administración interna, constarán en el estatuto de cada organización, que contemplará la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad interna; un órgano

directivo; un órgano de control social interno; y, un administrador, que tendrá la representación legal, todos ellos elegidos por mayoría absoluta de sus asociados, en votación secreta.

Gráfico 14.

Organigrama de la asociación de negocios



Fuente: Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria - 2012

Conclusiones

Las encuestas realizadas a los propietarios de las pymes, sirvieron de mucha ayuda para recopilar información que permitirá formular estrategias que permitan brindar alternativas a las problemáticas y necesidades que atraviesan, por lo que fue una oportunidad para tener ideas claras y concretas del entorno que rodea a este importante sector del mercado. A continuación, se destacan las principales conclusiones:

- Mediante el diagnóstico realizado a los negocios en el cantón La Libertad se logró identificar que la asociación es una propuesta válida dependiendo de los objetivos trazados, los cuales deben ser trabajados de manera conjunta para que responda al interés de todos. Es necesario tener esto claro antes de realizar una asociación entre propietarios de PYMEs.

- Los elementos básicos para el diseño del modelo de asociatividad en los negocios del cantón La Libertad de acuerdo a la propuesta se plantean desde una fase de planificación hasta la ejecución y puesta en marcha del modelo de asociatividad.

- El modelo de asociatividad permitirá el impulso en el desarrollo socio económico de los negocios en el cantón La Libertad, por lo que los beneficiarios consideran necesario su aplicación para tener una nueva alternativa que ayude a su desarrollo económico.

Recomendaciones

Las siguientes recomendaciones han sido diseñadas en base a los resultados obtenidos:

- Establecer los objetivos de la asociación, que respondan a las necesidades de los propietarios de negocios, de esta forma se incrementarían los resultados positivos.
- Identificar cada uno de los elementos del modelo de asociatividad, para que luego de implementado este brinde los resultados deseados, con el fin de mejorar la productividad de los negocios.
- La propuesta del modelo de asociatividad para los negocios del cantón La Libertad pretenden fomentar el desarrollo económico de los negocios en el cantón La Libertad mejorando las condiciones de manejo y administración de los mismos.

Referencias bibliográficas

- Abarca, K. (27 de Mayo de 2015). *Análisis & Opinión*. Obtenido de <https://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/crecimiento-desarrollo-economico-y-desarrollo-humano-significados-diferentes-fines-#:~:text=El%20crecimiento%20econ%C3%B3mico%20impulsa%20materialmente,el%20crecimiento%20y%20desarrollo%20econ%C3%B3mico>.
- Alfaro, R. C. (2012). *Metodología de la investigación científica*. Lima: Instituto de la Universidad de Callao.
- Álvarez, M. C., Espejo, F., & Hidalgo, G. (2012). *Contabilidad de gestión. Profundización en el cálculo del costo y proceso de planificación y control*. Editorial Piramide.
- Amat, J. (2014). *Control de gestión. Una perspectiva de dirección. 6ta ed., 1 imp.* Ediciones gestian 2000.
- Andrade Sandoval, A. (2013). *Plan de asociatividad para los artesanos en orfebrería del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, periodo 2013*. La Libertad: Universidad Estatal Península de santa Elena.
- Andrade, C. V. (2015). *Sistematización de procesos de control de inventarios*. EAE Editorial academia española.
- Arocena, R., & Sutz, J. (2001). *La universidad latinoamericana del futuro: tendencias, escenarios, alternativas*. México: Unión de Universidades de América Latina.
- Bendersky, E. (2012). *ABC - Gestión de cosotos por actividades*. Editorial de las Ciencias .

- Benjamín, E. F. (2015). *Auditoría administrativa: Gestión estratégica del cambio. Segunda edición*. México: Editorial Pearson Prentice - Hall.
- Bernal, C. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw - Hill.
- Cárdenas, J., Cristancho, J., Sayago, N., & Ureña, Y. (2017). Análisis del nivel de productividad y formulación de estrategias para el mejoramiento de la productividad y competitividad de las mipymes de calzado ubicadas en San José de Cúcuta, Colombia. *Revista Relayn-Micro y Pequeñas empresas en Latinoamérica*, 31-43.
- Cataldo, P. J. (2015). *Gestión del presupuesto ABC*. España: Editorial Maecombo.
- Chávez Cruz, G., Maza Iñiguez, J., & Chávez Acosta, H. (2018). Diagnóstico situacional para el mejoramiento de habilidades financieras y de inversión en pequeños territorios del Ecuador. *Revista Universidad y Sociedad*, 285-290.
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*.
- Correa Angulo, M., & Guerrero Torres, D. (01 de junio de 2016). *Asociatividad como estrategia para la exportación de calzado en los productores del distrito del Porvenir-Trujillo hacia el mercado de Bogotá-Colombia en el año 2017*. Obtenido de Repositorio de la Universidad Privada del Norte: <http://hdl.handle.net/11537/10195>
- Cuervo, J., Abeiro, O., & Duque, M. I. (2014). *Costeo basado en actividades ABC. Gestión basada en actividades ABM. Segunda edición*. México: ECOE Ediciones.

- Clery, Arturo (2009a). *La calidad total como una estrategia competitiva aplicada a una empresa de servicios de instalaciones eléctricas y telecomunicaciones*. El Cid Editor| apuntes.
- Clery, Arturo (2009b). *Aplicación y uso del sistema Kanban para lograr la eficiencia operativa de una empresa*. Recuperado de <http://ebookcentral.proquest.com/lib/pucesp/detail.action>.
- Clery, Arturo (2015). *El acceso a la información pública: análisis de la experiencia europea y española y bases para su regulación en la República del Ecuador*.
- Santa-María, G., Clery, A., Molina, L., (2016). *Vademécum legal del agricultor peninsular*
- Molina, L., Clery, A., & Mera, M. (2016a). *Mapa Estratégico de necesidades de la Provincia de Santa Elena*.
- Molina, L., Vera, N., Parrales, G., Laínez, A., & Clery, A. (2017). *Investigación Aplicada en ciencias sociales*.
- Molina, S., Parrales, G., Linzán, S., & Clery, A. (2020). Information society: access to public information. In *Marketing and Smart Technologies* (pp. 350-362). Springer, Singapore.
- D' Alesio, I. F. (2014). *Administración y dirección de la producción. Enfoque estratégico y de calidad. 2da edición*. Perú: Pearson.
- De Brouwer, D. (2013). *Gestión de costos y mejora continua. los sistemas de costos de gestión ABC*. México: Editorial ETEA.

- Del Sol, P. (2014). *Evaluación de decisiones estratégicas* . Santiago: Mc Graw - Hill.
- Durán, Y. (2012). Administración del inventario: elemento clave para la optimización de las utilidades en las empresas. *Visión Gerencial. Redalyc*, 55-78.
- Fernández, C. (2016). *Metodología de la investigación*. Mc Graw - Hill.
- Gaither, N., & Frazier, G. (2014). *Administración de producción y operaciones*. Octava edición: Mc Graw - Hill.
- García, C. A. (2014). *Almacenes: Planeación, organización y control*. Editorial trillas.
- García, C. A. (2014). *Enfoques prácticos para la planeación y control de inventarios*. Editorial Trillas.
- González, M. M. (2013). *Método ABC para la clasificación del almacenamiento de mercancías. Control de aprovisionamiento de materias primas*. México : Pearson .
- Grudemi, E. (2018). *PYMES*. Recuperado de *Enciclopedia Económica*. Obtenido de PYMES. Recuperado de Enciclopedia Económica: <https://enciclopediaeconomica.com/pymes/>
- Guerrero Gómez, G. V. (2016). *La asociatividad: una alternativa para el desarrollo de las MIPYMES en el Ecuador dentro de la Comunidad Andina*. Guayaquil: Instituto Superior de Postgrado en Ciencias Internacionales" Dr Antonio Parra Velasco".
- Guerro, S. H. (2013). *Inventarios. Manejo y control*. ECOE Ediciones.

Heizer, R. (2015). *Administración de la producción*. México: Pearson Prentice - Hall.

Hernández, D. E. (2015). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw - Hill.

Hicks, D. T. (2016). *El sistema de costos basado en las actividades ABC. Guía para implementación de pequeñas y mediana empresas*. Editorial Alfaomega.

Kintlon, A. (6 de Mayo de 2019). *Crece Negocios*. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/que-es-un-negocio/>

Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2014). *Administración una perspectiva global y empresarial. 14ava edición*. Mc Graw - Hill.

Krajewski, L. J., Ritzman, L. P., & Malhotra, M. K. (2013). *Administración de operaciones*. Prentice Hall.

Lerna, G. H. (2012). *Metodología de la investigación. Propuesta, anteproyecto y proyecto. Cuarta edición*. Ecoe Ediciones.

Liendo, M. G., & Martínez, A. M. (2011). "Investigaciones en la Facultad" de *Ciencias Económicas y Estadística, noviembre de 2001*. Obtenido de "Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadística, noviembre de 2001: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fwww.fcecon.unr.edu.ar%2Fweb%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Fu16%2FDecimocuertas%2FLiendo%252C%2520Martinez_asociatividad.pdf&cflen=100805&chunk=true

- Loor, W. (5 de Mayo de 2018). *Enciclopedia Económica*. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/pymes/>
- Lorino, P. (2012). *El control de gestión estratégico. 1era edición*. Editorial Marcombo S.A.
- Lozano, M. A. (2010). Modelos de asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de las Pymes. *Revista ean*, 175-178.
- Martínez, J., & Homes, L. (2013). *Clinica Contable 1. El Inventario*. México: Editorial Digital SRL.
- Martínez, M. G. (2001). *ASOCIATIVIDAD. UNA ALTERNATIVA PARA EL DESARROLLO Y CRECIMIENTO DE LAS PYMES*. Rosario: Sextas Jornadas “Investigaciones en la Facultad” de Ciencias Económicas y Estadística.
- Mejía Prieto, R. (2011). *Asociatividad empresarial como estrategia para la internacionalización de las PYME*. Ecuador: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Meza Clark, T., Cisneros Terán, L., & Meza Clark, J. (2019). *Experiencia de asociatividad en Ecuador*. Obtenido de Experiencia de asociatividad en Ecuador: <https://doi.org/10.18601/01233734.n30.04>
- Molina, A. V. (2016). *Administración de almacenes y control de inventarios*. México, 2da edición: Ediciones Fiscales ISEF.
- Mora, G. L. (2013). *Gestión logística en centros de distribución, bodegas y almacenes*. ECOE Ediciones.

- Muller, M. (2015). *Fundamentos de administración de inventarios. Economía y Finanzas*. 1era edición: Grupo editorial Norma.
- Narasimhan, S. (2015). *Planeación de la producción y control de inventarios*. México. 2da. edición: Prentice-Hall.
- Niño, R. V. (2014). *Metodología de la investigación científica: diseño y ejecución*. Bogotá - Colombia: Ediciones de la U.
- Ostengo, H. C. (2012). *Control de gestión. Desde el sistema integrado de información y hacia el cuadro de mando integral*. Editorial Osmar D. Buyattí .
- Ozal. (2013). *Planeación de estrategias para el control de inventario*. Univerdidad del centro occidental Lisandro Alvarado.
- Pingo, F. R. (2015). *Manual de control de inventarios*. Lima - Perú: Pearson.
- Poveda, M., Vines, C., Vidaurre, M., & Prado, J. (2021). Asociatividad, cadena de valor e impacto de ambas. *Revista Publicando*, 392-413.
- Rosales, R. (2015). *Estrategias Gerenciales para la Pequeña y Mediana Empresa*. México: ECAFSA/THOMSON.
- Rubio, F., & Figueira, V. V. (2014). *Gestión de pedidos y stock*. Editorial Aula Mentor.
- Serrano-Barquín, R. (2008). Hacia un modelo teórico-metodológico para el análisis del desarrollo, la sostenibilidad y el turismo. *Economía, sociedad y territorio*, 313-355. Obtenido de Economía, sociedad y territorio.
- Sierra, J., Acosta, M. V., Guzmán, I. F., & García, M. F. (2014). *Administración de almacenes y control de inventarios*. México: Mc Graw- Hill.

- Silva-Colmenares, J. (2010). Colombia: crecimiento económico y desarrollo humano. *Algunas características del proceso en el lapso*.
- Sipper, D., & Bulfen, R. (2012). *Planeación y control de la producción*. México: Mc Graw - Hill.
- Suárez, C. M. (2012). *Gestión de inventarios. Una nueva fórmula de calcular la competitividad*. Ediciones de la U.
- Tadeo, A., & Serrano, I. (2012). *Control interno y sistema de gestión de calidad. 1era edición*. Ediciones de la U.
- Toro, L. F. (2016). *Costos ABC y presupuestos. Herramientas para la productividad*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Tucto, E. H. (2012). *Costos ABC. Basado en actividades*. México: Mc Graw - Hill.
- Valariano, E., Yáber, G., & Silva, C. (2012). *Metodología de la investigación*. México: Editorial Trillas.
- Vilca, T. E. (2012). *Metodología de la investigación científica*. Lima - Perú: Editorial Edum.
- Virtual, H. C. (2014). *Fundamentos de control y gestión de inventarios*. Editorial Universidad del Valle.
- World Advisory. (11 de Septiembre de 2019). Obtenido de <https://was.fin.ec/web/2019/09/11/cuales-son-los-requisitos-para-constituir-una-compania-en-el-ecuador/>

Yance , C., & Solís , L. (2017). La importancia de las PYMES en el Ecuador.

Ecuador: Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. Obtenido de <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>

Yance Carvajal, C., Solís Granda, L., Burgos Villamar, I., & Hermida Hermida, L.

(2017). *La importancia de las PYMES en el Ecuador*. Obtenido de Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>

Zorrilla, A. (2012). *Introducción a la Metodología de la investigación*. México:

Editorial Rojas.

ANEXOS

Encuesta



Objetivo: Encuesta realizada a los propietarios de Pymes en el cantón La Libertad, de esta manera poder determinar sus necesidades en cuanto al tema planteado

Instrucciones: Marque con una x la respuesta correcta

1. ¿Cómo ve la situación económica actual del cantón La Libertad?

Buena _____

Muy buena _____

Regular _____

Mala _____

2. ¿Cómo se encuentra su negocio en el aspecto económico?

Estable _____

Regular _____

Pésimo _____

3. ¿Considera usted que la pandemia golpeo fuertemente el aspecto económico de los negocios locales del cantón La Libertad?

Totalmente de acuerdo _____

En desacuerdo _____

4. ¿Considera usted que las autoridades locales deban de emitir ordenanzas municipales que beneficien al propietario de las Pymes?

Totalmente de acuerdo _____

En desacuerdo _____

5. ¿Está usted de acuerdo en que se deben de generar alternativas que permitan desarrollar la economía local?

Totalmente de acuerdo _____

En desacuerdo _____

6. ¿Se encuentra usted capacitado en desarrollar nuevas estrategias que ayuden al crecimiento de sus negocios?

Sí _____

No _____

7. ¿Estaría usted de acuerdo en recibir capacitaciones de una persona especialidad en fomentar el desarrollo económico para sus negocios?

Totalmente de acuerdo _____

En desacuerdo _____

8. ¿Está usted de acuerdo en que los propietarios de negocios locales deban asociarse?

Totalmente de acuerdo _____

En desacuerdo _____

9. ¿Considera usted como una alternativa viable que exista un modelo de asociatividad entre los propietarios de Pymes?

Sí _____

No _____

10. ¿De existir una asociación de propietarios de negocios locales, estaría usted dispuesto a formar parte de esta asociación o gremio?

Sí _____

No _____

Muchas gracias por su colaboración