



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN EMPRESARIAL  
E INFORMÁTICA**

**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO  
DE INGENIEROS COMERCIALES**

**TEMA:**

PLAN ESTRATÉGICO PARA EL MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN EN LA  
ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES “CASERITO BOLIVARENSE” DE LA  
COMUNIDAD DE JOYOCOTO, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR,  
AÑO 2021.

**AUTORES:**

Cevallos Yunga Delia Janeth  
Chimbo Guano Cristhian Paul

**DIRECTOR:**

Econ. Rene Mesías Villacrés Borja

**PAR ACADÈMICO:**

Ing. Rafael Alejandro Sánchez Macías

**GUARANDA – ECUADOR**

**2021**

**Tema del Proyecto de Investigación**

PLAN ESTRATÉGICO PARA EL MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN  
EN LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES “CASERITO  
BOLIVARENSE” DE LA COMUNIDAD DE JOYOCOTO, CANTÓN  
GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2021.

## **Agradecimiento**

Agradecemos a Dios infinitamente por darnos salud y vida, por habernos dado las fuerzas necesarias para poder realizar este trabajo y así cumplir con nuestras metas propuestas, a nuestros padres por ser el pilar fundamental ya que, con esfuerzo, paciencia y dedicación nos apoyaron.

A nuestro Director de tesis Econ. Rene Mesías Villacrés Borja, por habernos brindado la oportunidad de recurrir a su experiencia, capacidad y apoyo, así también por tenernos la paciencia para guiarnos para el desarrollo de la investigación, a nuestro par académico por su tiempo y conocimientos que nos ha brindado.

A la Universidad Estatal de Bolívar por habernos aceptado y ser parte de ella y abrirnos las puertas para poder estudiar y prepararnos profesionalmente, así como también a los diferentes docentes que nos brindaron sus conocimientos y ayuda en nuestra vida universitaria.

Cevallos Yunga Delia Janeth

Chimbo Guano Cristhian Paul

**Dedicatoria**


Dedico este trabajo de investigación a Dios por darme salud y fuerza suficiente para poder culminar mi carrera, a mi padre por ser mi ejemplo a seguir y que siempre me ha apoyado incondicionalmente en la parte moral y económica para poder llegar hacer una profesional, a mis hermanos quienes me motivaron a cumplir con cada uno de mis metas.

Cevallos Yunga Delia Janeth

Dedico este trabajo de investigación a Dios por darme salud y vida para culminar mi carrera, a mis padres por brindarme el apoyo incondicional en parte moral y económico para poder formarme como profesional, a mi hijo quien ha sido el motor fundamental para seguir adelante y cumplir con cada uno de mis metas.

Chimbo Guano Cristhian Paul

## Certificación del Director y Par Académico

|   |  |  |
|---|--|--|
|  <p><b>UEB</b><br/>UNIVERSIDAD</p> | <p>UNIDAD DE TITULACIÓN<br/>INGENIERÍA COMERCIAL</p> | <p>FACULTAD DE CIENCIAS<br/>ADMINISTRATIVAS,<br/>GESTIÓN EMPRESARIAL<br/>E INFORMÁTICA</p> |
|---|--|--|

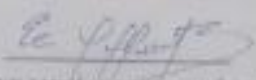
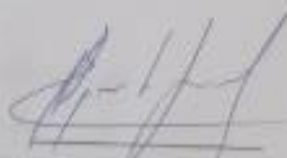
**CERTIFICADO DE VALIDACIÓN**

ECON. RENE MESÍAS VILLACRÉS BORJA y ING. RAFAEL ALEJANDRO SÁNCHEZ MACÍAS, en su orden Director y Par Académico del Trabajo de Titulación "PLAN ESTRATÉGICO PARA EL MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN EN LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES "CASERITO BOLIVARENSE" DE LA COMUNIDAD DE JOYOCOTO, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLIVAR, AÑO 2021.", desarrollado por los señores: CEVALLOS YUNGA DELIA JANETH y CHIMBO GUANO CRISTHIAN PAUL.

**CERTIFICAN**

Que, luego de revisado el Trabajo de Titulación en su totalidad, cumple con las exigencias académicas de la Carrera de Ingeniería Comercial, por lo tanto, autorizamos su presentación y defensa.

*Guaranda, 12 de Agosto del 2021*

|  |   |
|--|---|
| <br><b>ECON. RENE MESÍAS VILLACRÉS BORJA</b><br><b>DIRECTOR ACADÉMICO</b> | <br><b>ING. RAFAEL ALEJANDRO SÁNCHEZ MACÍAS</b><br><b>PAR ACADÉMICO</b> |
|--|---|

Dirección: Av. Ernesto Che Guevara y Gabriel Secaira  
 Guaranda Ecuador  
 Teléfono: (081) 3220 6088  
[www.ueb.edu.ec](http://www.ueb.edu.ec)

**Certificado de Cumplimiento**

ECON. RENE MESÍAS VILLACRÉS BORJA, EN CALIDAD DE DIRECTOR ACADÉMICO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN, A PETICIÓN DE LA PARTE INTERESADA,

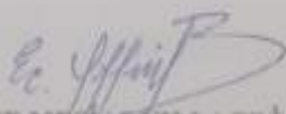
**CERTIFICA**

Que los señores, CEVALLOS YUNGA DELIA JANETH Y CHIMBO GUANO CRISTHIAN PAUL, estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial, Facultad de Ciencias Administrativas, Gestión Empresarial e Informática, han cumplido con el ingreso de las sugerencias y recomendaciones emitidas por el suscrito el día de la defensa al proyecto denominado "PLAN ESTRATÉGICO PARA EL MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN EN LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES "CASERITO BOLIVARENSE" DE LA COMUNIDAD DE JOYOCOTO, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLIVAR, AÑO 2021.", en tal virtud faculto a los interesados continuar con el trámite pertinente.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad.

*Guaranda, 02 de septiembre de 2021.*

Atentamente,

  
ECON. RENE MESÍAS VILLACRÉS BORJA  
DIRECTOR ACADÉMICO

**Derechos de Autoría Autorizada**

ING. RAFAEL ALEJANDRO SÁNCHEZ MACÍAS, EN CALIDAD DE PAR-  
ACADÉMICO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN, A PETICIÓN DE LA PARTE  
INTERESADA,

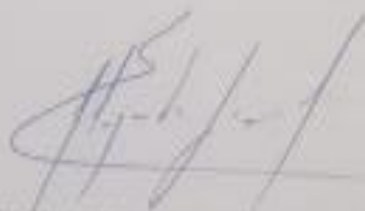
**CERTIFICA**

Que los señores, CEVALLOS YUNGA DELIA JANETH Y CHIMBO GUANO  
CRISTHIAN PAUL, estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial, Facultad de  
Ciencias Administrativas, Gestión Empresarial e Informática, han cumplido con el  
ingreso de las sugerencias y recomendaciones emitidas por el suscrito el día de la  
defensa al proyecto denominado "PLAN ESTRATÉGICO PARA EL  
MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN EN LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES  
"CASERITO BOLIVARENSE" DE LA COMUNIDAD DE JOYOCOTO, CANTÓN  
GEARANDA, PROVINCIA BOLIVAR, AÑO 2021.", en tal virtud faculta a los  
interesados continuar con el trámite pertinente.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad.

*Gearanda, 02 de septiembre de 2021*

Atenidamente,



ING. RAFAEL ALEJANDRO SÁNCHEZ MACÍAS

PAR ACADÉMICO

## Derechos de Autoría Autorizada


  
**DRA. MSC. GINA LUCIA CLAVIJO CARRIÓN**  
 Notaria Cuarta del Cantón Guaranda

**ESCRITURA N° 2021020404P00010**

**DECLARACIÓN JURAMENTADA**  
**(OTORGAN)**  
**DELLA JANETH CEVALLOS YUNGA Y**  
**CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO**  
**CUANTÍA INDETERMINADA**  
**En 2 COPIA**

En el Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, República del Ecuador, hoy viernes treinta de julio del año dos mil veintiuno, ante mí **DRA. MSC. GINA LUCIA CLAVIJO CARRIÓN, NOTARIA CUARTA DEL CANTÓN GUARANDA**, comparecieron con plena capacidad, libertad y conocimiento a la celebración de la presente escritura, la señora **DELLA JANETH CEVALLOS YUNGA**, de estado civil soltera, y el señor **CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO**, de estado civil soltero, por sus propios y personales derechos en calidad de OTORGANTES. Los comparecientes declaran su capacidad jurídica, ausencia de edad, de estado civil, como se dijo expresado, de ocupación estables ambos, domiciliada la primera en la parroquia Yumbonilla, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, con número celular como sigue todo tres cuatro cinco ocho cinco por, con correo electrónico [deyllaj@outlook.com](mailto:deyllaj@outlook.com), y el segundo en la parroquia Yumbonilla, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, con número celular como sigue todo nueve cinco ocho dos dos tres uno y con correo electrónico [chimbopaul@gmail.com](mailto:chimbopaul@gmail.com), hábiles en derecho para contratar y contraer obligaciones, a quienes de conocer ley lo es, en virtud de haberse exhibido sus documentos de identificación cuyos copios fotográficos debidamente certificados por mí, según a esta escritura como documentos habituales. Advertidos los comparecientes por mí la Notaria de los efectos y consecuencias de esta escritura, así como otorgada que fue en forma solada y separada de que comparecieron al otorgamiento de esta escritura sin coacción, amenaza, temor irracional, ni presión o influencia alguna por mí de la obligación que tienen de decir la verdad con sinceridad y exactitud, y advertidos sobre la gravedad del juramento y de los penas de perjurio, me solicitan que otorgue su declaración juramentada. Nosotros, **DELLA JANETH CEVALLOS YUNGA**, de estado civil soltera, y el señor **CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO**, de estado civil soltero, **DECLARAMOS BAJO JURAMENTO QUE** las actrices a ellas recibidas en el presente Proyecto de Investigación titulado " PLAN ESTRATÉGICO PARA EL MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN EN LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES " CASERIO BOLIVARENSE" DE LA COMUNIDAD DE JOYOCOTO, CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLIVAR AÑO 2021" En el presente de investigación previa a la obtención del título de Ingenieros Comerciales, otorgado por la Universidad Estatal de Bolívar, a través de la Facultad de Ciencias Administrativas Gestión Empresarial e Informática - En todo cuanto podemos declarar en honor a la verdad - Para su otorgamiento se observaron los preceptos de ley y toda que les fue a los comparecientes integramente por mí la Notaria, aquellos se verifican en todas sus partes y firma junto conmigo en unidad de acto, incorporando al protocolo de esta Notaría la presente escritura de Declaración Juramentada, de todo lo cual doy fe.

  
**SRTA. DELLA JANETH CEVALLOS YUNGA,**  
 C.C. 0604374832

  
**SR. CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO,**  
 C.C. 020245474

  
**DRA. MSC. GINA LUCIA CLAVIJO CARRIÓN**  
**NOTARIA CUARTA DEL CANTÓN GUARANDA**





## Índice de Contenido

|   |     |
|---|-----|
| Tema del Proyecto de Investigación .....            | I   |
| Agradecimiento .....                                | II  |
| Dedicatoria .....                                   | III |
| Certificación del Director y Par Académico .....    | IV  |
| Certificados de Cumplimiento.....                   | V   |
| Derechos de Autoría Autorizada .....                | VI  |
| Introducción.....                                   | 1   |
| Resumen .....                                       | 3   |
| Abstract .....                                      | 5   |
| Capítulo I.- Formulación General del Proyecto ..... | 7   |
| 1.1 Descripción del Problema.....                   | 7   |
| 1.2 Formulación del Problema.....                   | 8   |
| 1.2.1 Preguntas de Investigación .....              | 8   |
| 1.3 Justificación .....                             | 9   |
| 1.4 Objetivos.....                                  | 10  |
| 1.4.1 Objetivo General .....                        | 10  |
| 1.4.2 Objetivo Específico .....                     | 10  |
| 1.5 Variables.....                                  | 11  |
| 1.5.1 Variable Independiente:.....                  | 11  |
| 1.5.2 Variable Dependiente: .....                   | 11  |
| 1.6 Operacionalización de Variables .....           | 12  |
| Capítulo II.- Marco Teórico .....                   | 14  |
| 2.1 Antecedentes.....                               | 14  |
| 2.2 Marco Científico .....                          | 17  |
| 2.3 Marco Conceptual .....                          | 29  |

|   |    |
|---|----|
| 2.4 Marco Legal.....  | 34 |
| 2.5 Marco Geo Referencial.....                              | 39 |
| Capitulo III.- Metodología .....                            | 40 |
| 3.1 Tipo de Investigación .....                             | 40 |
| 3.1.1 Investigación Exploratoria .....                      | 40 |
| 3.1.2 Investigación de Campo.....                           | 40 |
| 3.1.3 Investigación Descriptiva .....                       | 40 |
| 3.1.4 Investigación Bibliográfica .....                     | 40 |
| 3.1.5 Investigación Cuantitativa .....                      | 40 |
| 3.1.6 Investigación Cualitativa .....                       | 41 |
| 3.2 Enfoque de la Investigación.....                        | 41 |
| 3.3 Métodos de Investigación.....                           | 41 |
| 3.3.1 Método Inductivo .....                                | 41 |
| 3.3.2 Método Deductivo .....                                | 41 |
| 3.3.3 Método Analítico.....                                 | 41 |
| 3.3.4 Método Sintético .....                                | 42 |
| 3.4 Técnicas e Instrumentos de Recopilación de Datos.....   | 42 |
| 3.4.1 Encuesta.....   | 42 |
| 3.4.2 Entrevista .....                                      | 42 |
| 3.5 Universo y Muestra .....                                | 42 |
| 3.5.1 Universo.....   | 42 |
| 3.5.2 Muestra .....   | 42 |
| 3.6 Procesamiento de la Información.....                    | 43 |
| Capítulo IV.- Resultados y Discusión.....                   | 57 |
| 4.1 Análisis, Interpretación y Discusión de Resultados..... | 57 |
| Capítulo V.- Propuesta.....                                 | 59 |

|  |    |
|--|----|
| 5.1 Tema .....   | 59 |
| 5.2 Justificación .....  | 59 |
| 5.3 Modelo de las cinco tareas de la Administración Estratégica .....                | 60 |
| 5.4 Elementos del Plan Estratégico .....   | 61 |
| 5.5 Direccionamiento Estratégico .....   | 61 |
| 5.5.1 Misión .....   | 61 |
| 5.5.2 Visión .....   | 61 |
| 5.5.3 Valores .....  | 61 |
| 5.5.4 Objetivos .....  | 62 |
| 5.5.4.1 Objetivo General .....   | 62 |
| 5.5.4.2 Objetivos Específicos .....  | 62 |
| 5.5.5 Metas .....  | 62 |
| 5.5.6 Análisis de Riesgos (humanos, tecnológicos, financieros).....                  | 62 |
| 5.6 Diagnóstico .....  | 63 |
| 5.7 Directiva de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense .....            | 64 |
| 5.8 Análisis Situacional de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense ..... | 64 |
| 5.8.1 Matriz de Evaluación de Factores Internos (M. E. F. I) .....                   | 64 |
| 5.8.2 Matriz de Evaluación de Factores Externos (M. E. F. E) .....                   | 65 |
| 5.8.3 Matriz (F.O.D.A) de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense .....   | 67 |
| 5.8.4 Matriz Estratégica F.O.D.A .....   | 71 |
| 5.8.5 Matriz de Competitividad .....   | 74 |
| 5.8.6 Formulación de Estrategias.....  | 75 |
| 5.8.7 Implementación de Estrategias .....  | 78 |
| 5.9 Programas y Proyectos .....  | 79 |

|   |    |
|---|----|
| 5.9.1 Planeación Operativa.....                       | 89 |
| 5.10 Seguimiento y Control.....                       | 91 |
| 5.10.1 Documentos para el Seguimiento y Control ..... | 91 |
| 6. Conclusiones.....                                  | 93 |
| 7. Recomendaciones .....                              | 94 |
| 8. Bibliografía.....                                  | 95 |
| 9. Anexos.....  | 96 |

## Índice de Gráficos

|  |    |
|--|----|
| <i>Grafico 1: Modelo Integral del Proceso de Administración Estratégica .....</i>  | 17 |
| <i>Grafico 2: Modelo Analítico para la Formulación de Estrategias .....</i>  | 22 |
| <i>Grafico 3: Objetivos a Largo Plazo .....</i>  | 23 |
| <i>Grafico 4: Cinco tareas de la Administración Estratégica .....</i>  | 24 |
| <i>Grafico 5: Proceso de la Planeación Estratégica .....</i>   | 25 |
| <i>Grafico 6: Geo referencial .....</i>  | 39 |
| <i>Grafico 7 ¿Conoce usted que es un Plan Estratégico? .....</i>   | 44 |
| <i>Grafico 8 ¿Cree usted que la Asociación desarrolla una Administración Eficiente para el logro de sus Metas? .....</i>                             | 45 |
| <i>Grafico 9 ¿Conoce usted si la Asociación cuenta con un Plan Estratégico? .....</i>  | 46 |
| <i>Grafico 10 ¿Piensa usted que el Plan Estratégico permite delinear los objetivos institucionales para mejorar la Gestión Administrativa? .....</i> | 47 |
| <i>Grafico 11 ¿Considera usted que el Plan Estratégico ayudaría a la Gestión Administrativa? .....</i>   | 48 |
| <i>Grafico 12 ¿Cree usted que la Asociación debe contar con Misión, Visión y Objetivos? .....</i>  | 49 |
| <i>Grafico 13 ¿Considera que es necesario implementar Estrategias dentro de la Asociación? .....</i>   | 50 |
| <i>Grafico 14 ¿Como usted califica las actividades que se realiza dentro de la Asociación? .....</i>   | 51 |
| <i>Grafico 15 ¿Considera usted que el Plan Estratégico es indispensable para lograr el desarrollo productivo de la Asociación? .....</i>             | 52 |
| <i>Grafico 16 ¿Considera usted que se debe realizar un Plan Estratégico para la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense? .....</i>           | 53 |
| <i>Grafico 17: Modelo a Implementar .....</i>  | 60 |

### Índice de Tablas

|   |    |
|---|----|
| <i>Tabla 1: Operacionalización de Variables</i> .....   | 12 |
| <i>Tabla 2 ¿Conoce usted que es un Plan Estratégico?</i> .....  | 44 |
| <i>Tabla 3 ¿Cree usted que la Asociación desarrolla una Administración eficiente para el logro de sus Metas?</i> .....                            | 45 |
| <i>Tabla 4 ¿Conoce usted si la Asociación cuenta con un Plan Estratégico?</i> .....   | 46 |
| <i>Tabla 5 ¿Piensa usted que el Plan Estratégico permite delinear los objetivos institucionales para mejorar la Gestión Administrativa?</i> ..... | 47 |
| <i>Tabla 6 ¿Considera usted que el Plan Estratégico ayudaría a la Gestión Administrativa?</i> .....   | 48 |
| <i>Tabla 7 ¿Cree usted que la Asociación debe contar con Misión, Visión y Objetivos?</i> .....  | 49 |
| <i>Tabla 8 ¿Considera que es necesario implementar Estrategias dentro de la Asociación?</i> .....   | 50 |
| <i>Tabla 9 ¿Cómo usted califica las actividades que se realizan dentro de la Asociación?</i> .....  | 51 |
| <i>Tabla 10 ¿Considera usted que el Plan Estratégico es indispensables para lograr el desarrollo productivo de la Asociación?</i> .....           | 52 |
| <i>Tabla 11 ¿Considera usted que se debe realizar un Plan Estratégico para la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense?</i> .....          | 53 |
| <i>Tabla 12: Matriz de Evaluación de Factores Internos (M.E.F.I)</i> .....  | 65 |
| <i>Tabla 13: Matriz de Evaluación de Factores Externos (M.E.F.E)</i> .....  | 66 |
| <i>Tabla 14: Matriz (F.O.D.A)</i> .....   | 67 |
| <i>Tabla 15: Matriz Estratégica F.O.D.A</i> .....   | 72 |
| <i>Tabla 16: Matriz de Competitividad</i> .....   | 74 |
| <i>Tabla 17: Programas y Proyectos</i> .....  | 79 |
| <i>Tabla 18: Programa 1 Planificación de Alianzas Estratégicas</i> .....  | 81 |
| <i>Tabla 19: Planificación de Alianzas Estratégicas</i> .....   | 82 |
| <i>Tabla 20 : Programa 2 Capacitación a los socios de la Asociación</i> .....   | 83 |
| <i>Tabla 21: Programa 2 Capacitación a los socios de la Asociación</i> .....  | 84 |
| <i>Tabla 22: Programa 3 Aumento del Capital</i> .....   | 85 |
| <i>Tabla 23: Programa 3 Aumento del Capital</i> .....   | 86 |

|  |    |
|--|----|
| <i>Tabla 24: Programa 4 Fortalecimiento Administrativo</i> ..... | 87 |
| <i>Tabla 25: Programa 4 Fortalecimiento Administrativo</i> ..... | 88 |
| <i>Tabla 26: Plan Operativo Anual (POA)</i> .....                | 90 |
| <i>Tabla 27: Hoja de Control</i> .....                           | 91 |
| <i>Tabla 28: Seguimiento y Ejecución de Actividades</i> .....    | 92 |
| <i>Tabla 29: Cronograma de actividades</i> .....                 | 96 |
| <i>Tabla 30: Presupuesto</i> .....                               | 97 |

## **Introducción**

El presente trabajo de investigación se llevó a cabo en la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarenses de la Comunidad de Joyocoto, Parroquia Guanujo, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, ya que, al no contar con un Plan Estratégico, se concluyó que este debe implementarse en la organización de esta manera se logrará plantear los objetivos que permita el éxito organizacional.

Al describir el problema, el que se plantea de la siguiente manera ¿De qué manera influye el Plan Estratégico en la Gestión de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarenses de la Comunidad de Joyocoto, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, Año 2021? En la investigación se pudo establecer algunos parámetros para valorar el problema antes planteado.

Se propone como Objetivo General:

Diseñar un Plan Estratégico para el mejoramiento de la Gestión en la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarenses de la Comunidad de Joyocoto, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, Año 2021.

Objetivos Específicos:

Realizar un diagnóstico situacional de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarenses de la Comunidad Joyocoto.

Analizar los factores determinantes del modelo del Plan Estratégico.

Proponer un Plan Estratégico para la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarenses de la Comunidad de Joyocoto.

En el presente documento que es el resultado de un proceso investigativo se resume los siguientes capítulos: I, II, III, IV, V; donde el primer capítulo está dedicada a la formulación General del Proyecto.



En el capítulo II consta el marco teórico que contiene: antecedentes, marco científico, marco conceptual, marco legal y marco geo referencial. En este apartado nos ayuda a recopilar información, también se intenta demostrar cual es el aporte novedoso que el proyecto de investigación va hacer en su área de conocimiento respectiva.

El tercer capítulo consta la metodología utilizada en la presente investigación de esta manera podemos indicar que se ha utilizado la investigación exploratoria, investigación de campo, investigación descriptiva, investigación bibliográfica, investigación cuantitativa, investigación cualitativa y el enfoque de la investigación. De igual forma se establece los métodos utilizados en este documento tales como el método inductivo, método deductivo, método analítico y el método sintético. Para poder recolectar la información necesaria se utilizaron diferentes técnicas e instrumentos de investigación entre ellos constan la encuesta que fue aplicada a los socios/as y la entrevista al presidente de la Asociación.

El cuarto capítulo se describe el caso de estudio lo que contiene los resultados y el desarrollo de la discusión de la investigación partiendo de los datos obtenidos, analizados e interpretados tanto la agrupación y la representación gráfica de los mismos.

En el quinto capítulo corresponde a la propuesta que consta de lo siguiente: tema, justificación, modelo a implementar, direccionamiento estratégico, análisis situacional, matrices de evaluación interna y externa, matriz FODA, matriz de estrategias FODA, matriz de competitividad, programas, proyectos y plan operativo anual. Con todos estos parámetros se procedió a la estructura del documento para la Asociación.

Finalmente consta de conclusiones y recomendaciones desarrolladas del trabajo de investigación.

## **Resumen**

El presente trabajo de investigación tiene la finalidad de proponer e implementar un Plan Estratégico para mejorar la Gestión Administrativa de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense, dedicada al cultivo y comercialización de productos agrícolas (ornamentales, hortalizas, verduras, frutas y medicinales), se planteó un problema de la siguiente manera: ¿De qué manera influye el Plan Estratégico en la Gestión de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense de la Comunidad de Joyocoto, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar Año 2021? De igual manera se formuló el Objetivo General; Diseñar un Plan Estratégico para el mejoramiento de la Gestión en la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense de la Comunidad de Joyocoto, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, Año 2021. Para el eficaz desarrollo de este trabajo se acudió al modelo cualitativo y cuantitativo, se empleó instrumentos y técnicas de investigación fundamentales como la encuesta dirigida a los socios/as de la Asociación, la entrevista al presidente de la organización con la finalidad de obtener información de primera mano.

En lo referente a los análisis e interpretación de los resultados, manifiestan que es necesario diseñar un Plan Estratégico que apoye al mejoramiento de la Gestión de la organización, el mismo contiene: el direccionamiento estratégico: Misión, Visión, Valores, Objetivos y Metas; generando con estos que los dirigentes conozcan la razón de ser de la Asociación y así ir creando un ambiente de participación y compromiso, además se obtuvieron los factores externos e internos que actúa de una u otra manera en beneficio o en contra de la Asociación, así también la propuesta tiene sus respectivas estrategias, cursos de acción, políticas, programas y proyectos para llevar a cabo una Gestión Administrativa eficiente, con todos estos elementos se pretende dar un cambio positivo en la agrupación brindando soluciones a los problemas existentes.

Por lo tanto, el presente instrumento servirá de base para la toma de decisiones para el logro de los objetivos trazados en un tiempo determinado, lo que permitirá a los miembros de la Asociación forjar un desarrollo productivo integral que brinde el mejoramiento económico y social.

Se finaliza con la elaboración de las conclusiones que son las siguientes: La Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, se evidencia la falta de conocimientos por parte de los socios/as acerca del Plan Estratégico lo que interviene con mejoramiento de Gestión dentro de la organización.

Con el proyecto de investigación analizamos la situación actual en la que se encuentra la Asociación las dificultades, los problemas que se hacen presente por lo que se limita a realizar sus actividades, además, se pudo conocer sobre las diferentes teorías y factores que influyen en el Plan Estratégico.

Con la elaboración de la propuesta para la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, permite la creación del direccionamiento estratégico tales como; Misión, Visión, Valores, Objetivos y Metas, con la finalidad que los directivos y miembros de la organización trabajen en una línea de acción más eficientes. Mientras tanto el análisis F.O.D.A ayuda a puntualizar las estrategias de crecimiento y mejoramiento las cuales sirven como base para conseguir el desarrollo de la agrupación.

Palabras claves: Asociación, Gestión Administrativa, Plan Estratégico, Desarrollo.

## **Abstract**

The purpose of this research work is to propose and implement a Strategic Plan to improve the Administrative Management of the Association of Farmers Caserito Bolivarenses, dedicated to the cultivation and commercialization of agricultural products (vegetables, vegetables, fruits and medicinals), a problem was raised as follows: How does the Strategic Plan influence the Management of the Association of Farmers Caserito Bolivarenses of the Community of Joyocoto, Canton Guaranda, Bolivar Province Year 2021. In the same way, the General Objective was formulated Design a Strategic Plan for the improvement of Management in the Caserito Bolivarenses Farmers Association of the Joyocoto Community, Guaranda Canton. For the effective development of this work, the qualitative and quantitative model was used instruments and fundamental research techniques were used such as the survey directed to the members of the Association, the interview with the president of the organization in order to obtain information from first hand.

Regarding the analysis and interpretation of the results, they state that it is necessary to design a Strategic Plan that supports the improvement of the Organizations Management, it contains: the strategic direction: Mission, Vision, Values, Objectives and Goals; generating with these that the leaders know the reason for being of the Association and thus create an environment of participation and commitment, in addition to obtaining the external and internal factors that act in one way or another for the benefit or against the Association, as well the proposal also has its respective strategies, courses of action, policies, programs and projects to carry out an efficient Administrative Management, with all these elements it is intended to give a positive change in the group by providing solutions to existing problems.

Therefore, this instrument will serve as the basis for decision-making to achieve the objectives set in a allow the members of the Association to forge a comprehensive productive development that provides economic and social improvement.

It ends with the elaboration of the conclusions that are the following: The Bolivian village farmers Association improves its performance and stability with the implementation of its respective etrategies, programs and projects for the correct and efficient performance of Administrative Management.

The proposed research Project will present favorable results for the Association, since this will allow adequate growth to be achieved, therefore, it will considerably influence the objectives set in a more effective way.

With the elaboration of the proposal for the Caserito Bolivareense Farmers Association, it allowed the creation of the Strategic direction such as: Mission, Vision, Values, Objectives and Goals, with the purpose that the directors and members of the organization work in a line of action more efficient. Meanwhile, helpd to specify the growth and imprpovement strategies which will serve as a basis to achieve the development of the cluster.

## **Capítulo I.- Formulación General del Proyecto**

### **1.1 Descripción del Problema**

La Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, por estar ubicado en una zona productora a la vez estratégica en el Cantón Guaranda, es fuente generadora de productos agrícolas como plantas (ornamentales, hortalizas, medicinales y frutales), contribuyendo al crecimiento económico de sus socios/as, por ende, a la Comunidad, la misma ha tenido que enfrentar una incorrecta planificación en sus actividades motivo por el cual se ha presentado inconvenientes en la organización por la falta de estrategias y conocimientos.

La principal problemática de la investigación radica en la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense del Cantón Guaranda, se manifiesta de diferentes formas, afectando así la unión de los socios/as, entre estas se pueden denotar las siguientes: las debilidades en cuanto a la desorganización de los miembros quienes conforman la misma, no tienen conocimientos de una Visión, Misión, Objetivos y Metas, es decir trabajan de manera empírica, la ausencia de un Plan Estratégico que vaya desarrollando ya sea a corto o mediano plazo, la falta de colaboración que existe dentro de la organización.

A más de no tener definidas las estrategias para lograr sus objetivos, esto evita que se cumpla las metas propuestas por parte de la Asociación.

Para que la Asociación cumpla todos los objetivos propuestos se debe realizar todas las actividades a desarrollar, lo que permitirá enfocar y definir las metas y estrategias. Por lo que es necesario la elaboración de un Plan Estratégico que apoye a la Gestión Administrativa.

## **1.2 Formulación del Problema**

¿De qué manera influye el Plan estratégico en la Gestión de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense de la Comunidad de Joyocoto, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar, Año 2021?

### **1.2.1 Preguntas de Investigación**

¿La Asociación tiene debilidades relacionadas con la organización de sus actividades?

¿Los integrantes de la Asociación quieren mejorar sus actuales condiciones de trabajo?

¿El Plan Estratégico es la técnica que debe utilizar la Asociación para el mejoramiento de la planificación de sus actividades?

### **1.3 Justificación**

El presente trabajo de investigación se desarrolló con la finalidad de contribuir a la solución de los problemas encontrados en la Gestión de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense del Cantón Guaranda, para lograr los objetivos con las diferentes actividades que se realizan en la organización y que de alguna manera ayude a la misma.

Cabe recalcar que es importante realizar la presente investigación con el propósito de dar solución a los diversos problemas que atraviesa la Asociación, con la aplicación del Plan Estratégico se logrará mejorar el desempeño organizacional y administrativo, el mismo que beneficiará a los socios/as.

Toda esta problemática que existe dentro de la Asociación se debe a que todo este trascurso de los últimos años se ha venido trabajando de manera empírica, ya que no tienen bien estipulado su Visión, Misión, Objetivos y Metas que de alguna forma les permita direccionarse correctamente en sus actividades, logrando así los objetivos planteados.

La elaboración de un Plan Estratégico, tendrá como resultado direccionarse de una forma correcta en el campo organizacional y administrativo, de esta manera tomar buenas decisiones que favorezca a los socios/as de la Asociación.



## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo General**

Diseñar un Plan Estratégico para el mejoramiento de la Gestión en la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense de la Comunidad de Joyocoto, Cantón Guaranda Provincia Bolívar, Año 2021.

### **1.4.2 Objetivo Específico**

- Realizar un diagnóstico situacional de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense de la Comunidad de Joyocoto.
- Analizar los factores determinantes del Modelo del Plan Estratégico.
- Proponer un Plan Estratégico para la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense de la Comunidad de Joyocoto.

## **1.5 Variables**

### **1.5.1 Variable Independiente:**

Plan Estratégico

### **1.5.2 Variable Dependiente:**

Gestión

## 1.6 Operacionalización de Variables

**TABLA 1: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

| <b>Variab</b>                            | <b>Definición Conceptualizada</b>   | <b>Definición Operacional</b>   | <b>Dimensiones</b>   | <b>Indicadores</b>   |
|--|---|---|--|--|
| Variable Independiente: Plan Estratégico | El Plan Estratégico es un programa de actuación que consiste en aclarar lo que pretendemos conseguir. Se plasma en un documento donde concretamos las grandes decisiones que van a orientar nuestra marcha. | Se puede definir al Plan Estratégico como un proceso sistemático de desarrollo de actividades para alcanzar los objetivos propuestos. | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Direccionamiento Estratégico.</li> <li>➤ Estructura Organizacional.</li> <li>➤ Análisis Situacional.</li> </ul> | <p>Visión, Misión, Objetivos y Metas.</p> <p>Órgano Funcional.</p> <p>F.O.D.A Matriz competitividad y Matriz de Estratégico.</p>   |
| Variable Dependiente: Gestión            | Gestión es un conjunto de acciones u operaciones relacionadas con la administración y dirección de una organización.  | Es un proceso distintivo de planear, organizar y controlar que desempeña para determinar y lograr los objetivos.                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Asociación.</li> <li>➤ Recursos.</li> <li>➤ Actividad productiva</li> </ul>                                     | <p>Historicidad</p> <p>Constitución</p> <p>Estructura</p> <p>Deberes y Derechos de los socios.</p> <p>Humano</p> <p>Materia o técnico</p> <p>Financiero</p> <p>Productos</p> |

|  |  |  |  |          |
|--|--|--|--|----------|
|  |  |  |  | agrícola |
|--|--|--|--|----------|

*ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO*

## **Capítulo II.- Marco Teórico**

### **2.1 Antecedentes**

**PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES “PRODUCTOS DEL MAR” DEL CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015, LUIS FERNANDO REYES VILLAO, 2015, UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA.**

Evaluar la influencia de las estrategias organizacionales en la Gestión Administrativa de la Asociación de Comerciantes Productos del Mar, a través de un análisis situacional para elaboración de un Plan Estratégico.

Fundamentar los componentes de las estrategias organizacionales que se utilizarán en el transcurso de la planeación mediante consultas bibliográficas y métodos de investigación.

La presente investigación requiere de la utilización metodológica para la respectiva consecución de datos ya sean estos de manera cuantitativa que se basa a cantidades, y de manera cualitativa la cual hace referencia a diversos aspectos relacionados con la presente investigación, además que se determina la población y muestra, para la respectiva obtención de información, la cual se realizará con las respectivas técnicas tales como observación, entrevista y encuesta, en donde se conseguirá información real y valedera para el desarrollo de la investigación.

La Asociación de comerciantes Productos del Mar del cantón Santa Elena, no posee un Direccionamiento Estratégico estructurado, lo que implica el desarrollo de la agrupación, pese que se tiene la iniciativa y predisposición de parte de los directivos. (VILLAO, 2015)

En la presente investigación realizada manifiesta que el Plan Estratégico es fundamental para tener un direccionamiento a dónde nos estamos dirigiendo para así cumplir los objetivos propuestos por la Asociación.

**PROPUESTA DE UN PLAN ESTRATÉGICO PARA LA PEQUEÑA EMPRESA “EL LOJANITO” UBICADA EN LA PROVINCIA DE PICHINCHA, PARROQUIA RURAL CONOCOTO, VALLE DE LOS CHILLOS AL SUR ESTE DE CANTÓN QUITO PERIODO 2018-2022, AMBOYA LEMA GLORIA ESTEFANI, MUÑOZ SALAZAR MELISA VALERIA, 2018, UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR.**

Proponer un Plan Estratégico para la pequeña empresa “EL LOJANITO” ubicada en la provincia de pichincha, parroquia rural Conocoto.

Realizar el diagnóstico situacional de la pequeña empresa “EL LOJANITO”, mediante el análisis macro y micro ambiental.

Estos dos métodos son muy distintos y ofrecen elementos diferentes a la hora de llevar a cabo una investigación. Por su naturaleza, el método inductivo permite ser más flexible y se presta para la exploración, sobre todo al principio. El método deductivo es más cerrado por naturaleza y está más orientado a probar o confirmar hipótesis. De manera general se aplica en los siguientes capítulos I, II, III y IV.

A pesar de las debilidades detectadas, la pequeña empresa “EL LOJANITO” presenta fortalezas y oportunidades, que son aprovechadas en la definición de la planificación estratégica para el alcance de los objetivos propuestos. (Amboya Lema & Muñoz Salazar, 2018)

Concluye que un Plan Estratégico ayuda al mejoramiento de las empresas, enfocándose en las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para poder utilizar estrategias que beneficie a la institución, ya que es primordial en una empresa que busca tener objetivos concretos.

**PLAN ESTRATÉGICO PARA LA “ASOCIACIÓN DE SERVICIOS DE LIMPIEZA AROSEMENA TOLA” 2018-2023, CANDO TAYUPANDA JAIRO ELICEO, 2019, ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO.**

Diseñar un Plan Estratégico para la Asociación de servicios Arosemena Tola ASOSERAT, 2018-2023.

Diseñar la filosofía para la Asociación mediante el uso de métodos y técnicas.

En la presenta investigación se empleará la investigación de campo debido a sus ventajas que ofrece realizar bajo esta modalidad, mediante el cual permitirá obtener información primaria y directa de los individuos.

En el presente trabajo se utilizará la investigación experimental, para determinar las situaciones que aquejan a la asociación y mediante las cuales se establecerán estrategias que ayuden a mitigar los problemas encontrados en la investigación, para que de esta manera la asociación tome un rumbo diferente.

El diseño del Plan Estratégico para la Asociación de servicios de limpieza Arosemena Tola “ASOSERAT”, fue elaborado correctamente, presenta un sinnúmero de beneficios y ventajas para toda la Asociación en general y el mismo se justifica en costes y tiempos.

Se logró proponer nuevos objetivos, estrategias, planes de acción y operativos que permitirán en el futuro corregir las desviaciones detectadas. (ELICEO, 2019)

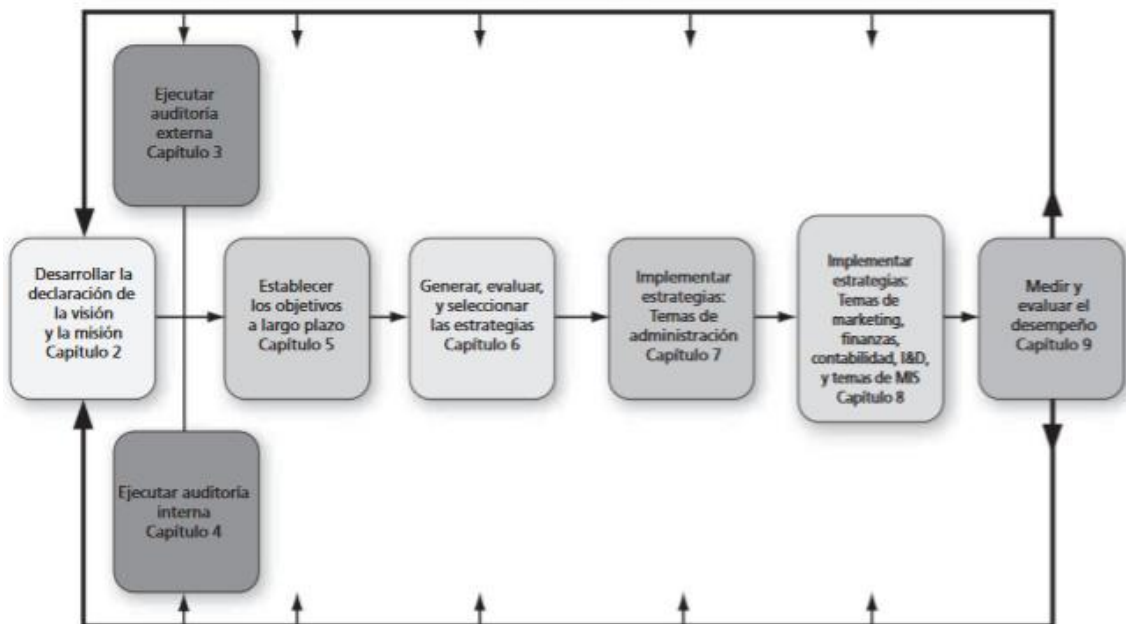
Concluyendo con este proyecto manifiesta que el Plan Estratégico es fundamental ya que ayuda a definir y estructurar la Misión, Visión, Valores, Principios, Metas y Estrategias.

## 2.2 Marco Científico

### Modelo Integral del Proceso de Administración Estratégica

Según el autor (David, Conceptos de Administración Estratégica, 2013, págs. 14,15), La mejor forma de estudiar y aplicar el proceso de la Administración Estratégica es utilizando un modelo. Cada modelo representa algún tipo de proceso. El diagrama que se ilustra a continuación es un modelo del proceso de Administración Estratégica muy completo y de amplia aceptación. Este modelo no garantiza el éxito, pero si constituye un método claro y práctico para formular, implementar y evaluar las estrategias.

*GRAFICO 1: MODELO INTEGRAL DEL PROCESO DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA*



*FUENTE: (DAVID, CONCEPTOS DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA, 2013)*

Identificar la Visión, Misión, Objetivos y Estrategias vigentes en una empresa es el punto de partida lógica para la Administración Estratégica, ya que la situación y condición actual de una empresa puede impedir la adopción de ciertas estrategias e incluso pueden dictar un curso de acción determinada. Cada empresa tiene una Visión, Misión, ciertos Objetivos y Estrategias, a pesar de que esos elementos no hayan sido diseñados, redactados o comunicados de manera consiente.



### **El Proceso de Desarrollo de las Declaraciones de Misión y Visión**

Como se indicó en el modelo de Administración Estratégica, es preciso contar con una declaración de Visión y Misión antes de formular e implementar estrategias alternativas. Además, es importante involucrar a tantos gerentes y directivos como sea posible en el proceso de desarrollo, porque es a través de la participación que las personas se comprometen con una organización. Un método muy utilizado para el desarrollo de la declaración de Misión consiste en elegir antes que nada varios artículos relacionados con este tipo de declaración, para que los directivos los lean como información preparatoria. Después se les pide que creen una declaración de Visión y Misión para la organización. Un comité de altos ejecutivos deberá combinar las declaraciones resultantes en un único documento preliminar, el cual se distribuirá entre todos los directivos. Durante el proceso de desarrollo de la declaración de Visión y Misión, algunas organizaciones forman grupos de discusión con los directivos para desarrollar y modificar las declaraciones existentes. A veces una persona externa, que cuente con experiencia en el desarrollo de dichos documentos y tenga puntos de vista imparciales, puede dirigir con mayor efectividad el proceso que un grupo o un comité directivo interno.

### **Importancia (beneficios) de las Declaraciones de Visión y Misión**

La importancia de las declaraciones de Visión y Misión para una Administración Estratégica efectiva está bien documentada en la literatura, aunque los resultados de las investigaciones son contradictorios. Rarick y Viltton encontraron que las empresas que cuentan con una declaración formal de misión tienen el doble de rendimiento promedio sobre el capital de los accionistas que las que carecen de ella. El grado en que directivos y empleados se involucren en el desarrollo de las declaraciones de Visión y Misión

puede hacer la diferencia en el éxito del negocio. Para así obtener los siguientes beneficios:

1. Asegurar la unanimidad de propósito dentro de la organización.
2. Proveer una base o estándar para asignar los recursos organizacionales.
3. Establecer un tono o clima organizacional general.
4. Contar con un punto focal para que los individuos se identifiquen con el propósito y la dirección de la organización y disuadir a aquellos que no lo logren de seguir participando en las actividades de la organización.
5. Facilitar la traducción de los objetivos a una estructura de trabajo que implique la asignación de tareas entre los elementos responsables dentro de la organización.
6. Especificar propósitos organizacionales y luego traducirlos en objetivos, de manera que los parámetros de costo, tiempo y desempeño puedan evaluarse y controlarse.

### **Componentes de la Declaración de Misión**

La declaración de Misión puede variar en cuanto a extensión, contenido, formato y especialidad. Casi todos los profesionales y académicos de Administración Estratégica consideran que una declaración efectiva debe tomar en consideración nueve componentes.

1. Clientes. ¿Quiénes son los clientes de la empresa?
2. Productos o servicios. ¿Cuáles son los principales productos o servicios que ofrece la empresa?
3. Mercados. En términos geográficos ¿en dónde compite la empresa?
4. Tecnología. ¿La empresa está al día desde el punto de vista tecnológica?

5. Preocupación por la supervivencia, el crecimiento y la rentabilidad. ¿La empresa está comprometida con el crecimiento y la solidez financiera?
6. Filosofía. ¿Cuáles son las creencias, valores, aspiraciones y prioridades éticas básicos de la empresa?
7. Auto concepto. ¿Cuál es la competencia distintiva o la ventaja competitiva más importante de la empresa?
8. Preocupación por la imagen pública. ¿La empresa responde a las preocupaciones sociales, comunitarias y ambientales?
9. Preocupación por los empleados. ¿Los empleados son un activo valioso para la empresa?

### **Fuerzas Externas**

Las fuerzas externas pueden clasificarse en cinco amplias categorías: 1. Fuerzas económicas; 2. Fuerzas sociales; 3. Fuerzas políticas; 4. Fuerzas tecnológicas; Fuerzas competitivas.

### **Procesos para Ejecutar una Auditoria Externa**

El proceso para llevar a cabo una auditoria externa debe involucrar a la mayor cantidad de gerentes y empleados posible. Si los miembros de la organización participan en el proceso de Administración Estratégica será más factible que la comprendan y se comprometan con ella. La gente aprecia tener la oportunidad de aportar ideas y obtener una mejor comprensión de la industria, los competidores y los mercados que se relaciona con la compañía en donde trabaja.

### **El Proceso de Generación y Selección de Estrategias**

Es imposible que los estrategas tomen en consideración todas las alternativas que podrían beneficiar a la empresa, pues hay una infinidad de acciones posibles y una multitud de formas de implementarlas. Por lo tanto, es necesario desarrollar un conjunto

manejable de las estrategias alternativas que resulten más atractivas. Asimismo, es preciso determinar las ventajas, desventajas, las disyuntivas, los costos y los beneficios que tales estrategias conlleven. Las estrategias alternativas propuestas por los participantes habrán de ser consideradas y analizadas en una o varias reuniones, por lo cual es recomendable presentar cada una de ellas por escrito. Una vez que todas las estrategias identificadas hayan sido expuestas y comprendidas, los participantes en conjunto deberían clasificarlas de acuerdo con el atractivo que ofrece cada una de ellas, de esta manera;

1. No debe implementarse.
2. Podría implementarse.
3. Debería implementarse.
4. Definitivamente debe implementarse.

Este proceso genera una lista jerarquizada de las mejores estrategias, mismas que reflejara los puntos de vista del grupo.

### **Modelo Integral para la Formulación de Estrategias**

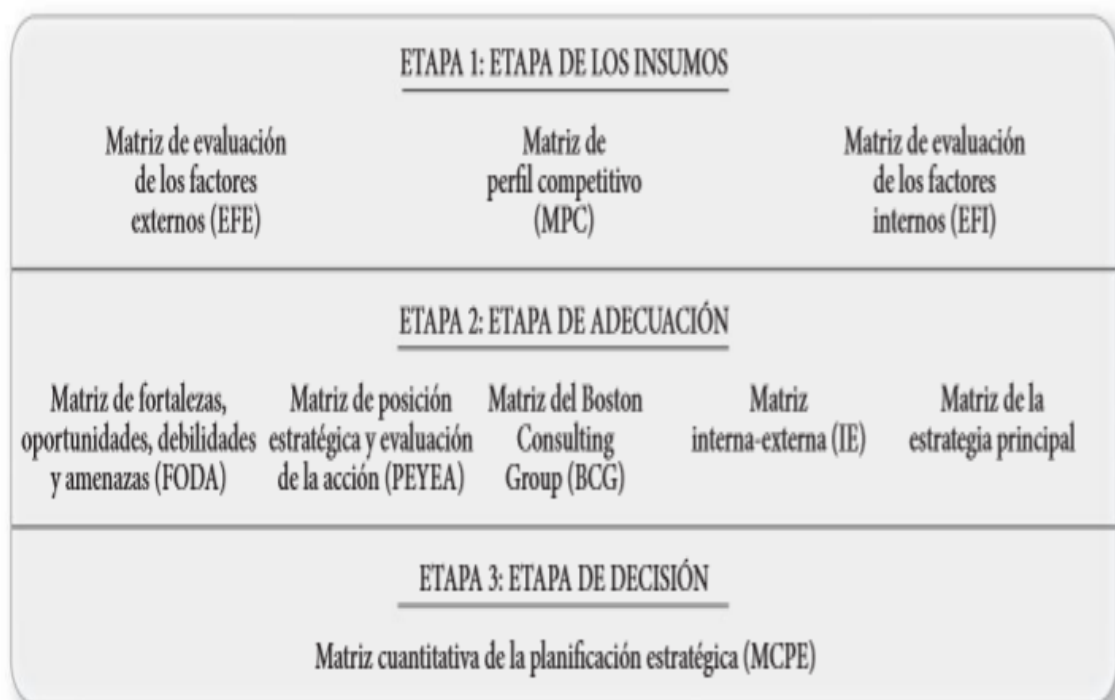
Las diferentes técnicas para la formulación de estrategias pueden integrarse en un modelo de toma de decisiones de tres etapas. Las herramientas que presenta este modelo son aplicables a organizaciones de todo tamaño y de cualquier tipo, y pueden ayudar a las estrategias a identificar, evaluar y elegir estrategias.

La etapa 1 del modelo de formación está integrado por las matrices EFE, EFI y de perfil competitivo (MPC). En esta fase denominada etapa de insumos, se resume la información básica necesaria para formular estrategias. La etapa 2, llamada etapa de adecuación, se enfoca en generar estrategias alternativas factibles mediante la alineación de los factores claves, tanto internos como externos. Entre las técnicas utilizadas en la etapa 2 está la matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA), la

matriz de posición estratégica y evaluación de acción (PEYEA), La matriz de Boston Consulting Group (BCG, o matriz de crecimiento - participación), la matriz interna-externa (IE), y la matriz de la estrategia principal. La fase 3 o etapa de decisión, comprende una sola técnica, la matriz cuantitativa de la planificación estratégica (MCPE). La MCPE utiliza la información aportada en la etapa 1 para evaluar objetivamente las estrategias alternativas factibles identificados en la etapa 2, con lo cual pone al descubierto el atractivo relativo de cada una de las estrategias alternativas y ofrece una base neutral para elegir estrategias específicas.

### Modelo Analítico para la Formulación de Estrategias

**GRAFICO 2: MODELO ANALÍTICO PARA LA FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS**  
**Modelo analítico para la formulación de estrategias**



FUENTE: (DAVID, CONCEPTOS DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA, 2013, PÁGS. 174,175)

### Objetivos Anuales

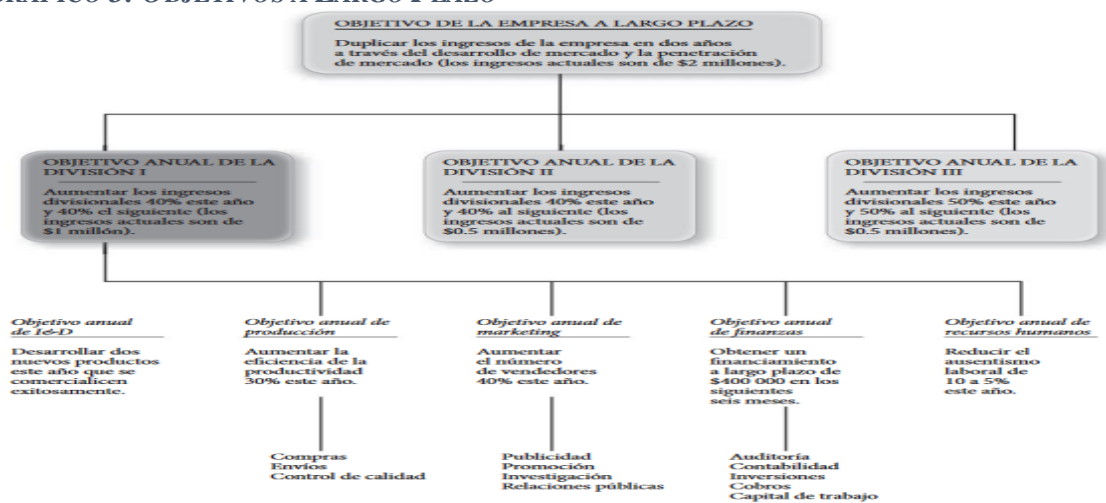
Establecer objetivos anuales es una actividad descentralizada que involucra directamente a todos los gerentes de una organización. La participación activa en

establecer los objetivos anuales puede generar el compromiso y la aceptación. Los objetivos anuales esenciales para la implementación de estrategias por qué;

1. Representa la base para la asignación de recursos.
2. Son un mecanismo esencial para la evaluación gerencial.
3. Son el principal instrumento para monitorear el progreso hacia el logro de objetivos de largo plazo.
4. Establece la prioridad organizacional, devocional y departamental.

Se debe dedicar mucho tiempo y esfuerzo a garantizar que los objetivos anuales estén bien concebidos, sean congruentes con los objetivos a largo plazo y respalden las estrategias a implementarse. La aprobación, revisión o rechazo de los objetivos anuales es mucho más que dar un visto bueno.

**GRAFICO 3: OBJETIVOS A LARGO PLAZO**



FUENTE: (DAVID, CONCEPTOS DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA, 2013, PÁGS. 216, 217)

Los objetivos anuales deben ser medibles, consistentes, razonables, desafiantes, claros, comunicados a través de toda la organización, caracterizando por una dimensión de tiempo adecuado y estar acompañados de recompensas y sanciones proporcionales. Muchas veces los objetivos se definen de forma muy general, con poca utilidad operacional. Los objetivos anuales, como “mejorar la comunicación” o “mejorar el

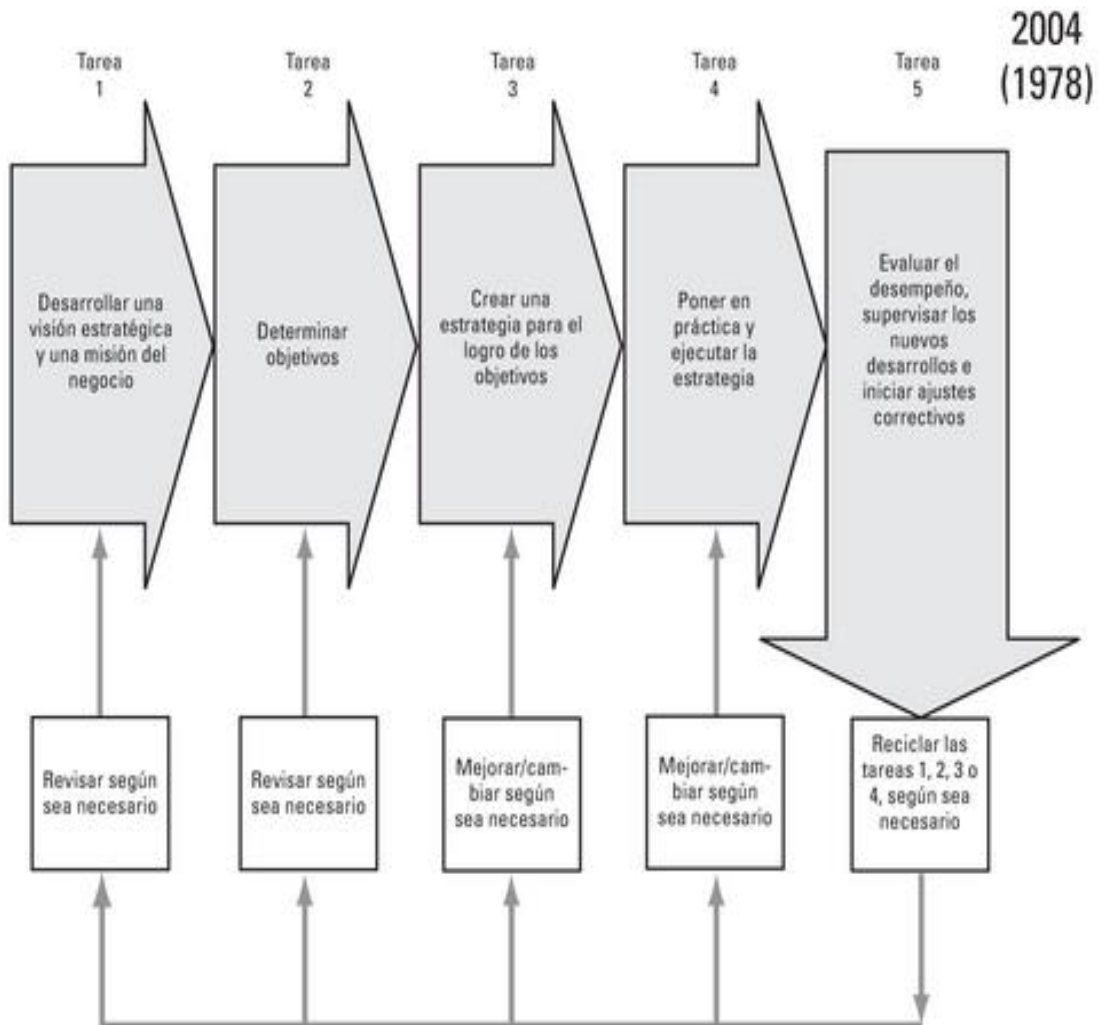
desempeño” no son claros, específicos o medibles. Los objetivos deben expresar la calidad, costo y tiempo, y deben ser verificables.

### Modelo de las cinco tareas de la Administración Estratégica

Según los autores, Arthur A. Thompson. Jr. y A.J. Strickland, escriben que;

La Administración Estratégica es el proceso de creación de estrategias y de su puesta en práctica. Se refiere al proceso administrativo de crear una visión estratégica, establecer los objetivos y formular una estrategia, así como implantar y ejecutar dicha estrategia y después con el transcurso del tiempo, iniciar cualquier ajuste correctivo en la visión, los objetivos, las estrategias o ejecución que parezcan adecuados.

GRAFICO 4: CINCO TAREAS DE LA ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA



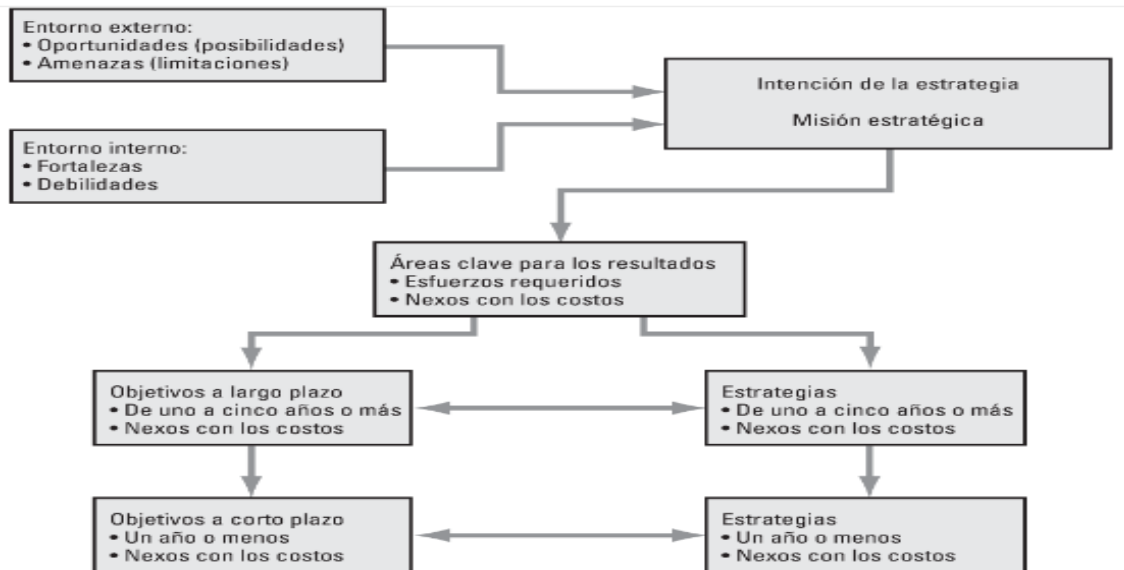
FUENTE: (HERNANDEZ, 2014, PÁG. 17)

## Tarea

Es la acción que tiene el máximo grado de concreción y especificidad. Un conjunto de tareas configura una actividad, entre las muchas que hay que realizar para concretar un proyecto.

## Proceso de la Planeación Estratégica

**GRAFICO 5: PROCESO DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA**



FUENTE: (HERNANDEZ, 2014, PÁG. 28)

La Planeación Estratégica es el proceso que sirve a la empresa para determinar que quiere lograr y las acciones necesarias para obtener los resultados deseados.

Luego entonces, la planeación estratégica es el proceso que se emplea para determinar que (los resultados que se obtendrán) y como (las medidas que se tomaran).

El Plan Estratégico de una empresa incluirá afirmaciones y detalles relativos a;

Las oportunidades (posibilidades) y las amenazas (limitaciones).

Las fortalezas (lo que se hace particularmente bien) y las debilidades (deficiencias).

La intención estratégica (una indicación del estado ideal de la empresa).

La misión estratégica (visión, misión, objetivos y el alcance de las operaciones de la empresa, en términos de productos y mercados).



Las áreas de resultados claves (las categorías de las actividades, funciones de la empresa en la que se debe realizar para hacer la misión y la intención).

Las estrategias (los actos necesarios para cada clave se realicen en un plazo de entre uno y cinco años).

Los objetivos (enunciados específicos que detallan las acciones de cada una de las estrategias que se debe realizar en un año o menos).

### **Enfoque de la Administración Estratégica**

Existe distintas explicaciones para la formación de estrategias, es así que difícilmente se podría afirmar que exista una única interpretación que sea aplicada en una organización, más bien, habría que entender que la formación de estrategias se realiza mediante una combinación de procesos que tiene lugar en la tarea de planeación estratégica; es decir en las tres etapas y su realimentación. Según el autor Gerry Johnson y Keven Scholes, son siete los enfoques más importantes en el proceso de la administración estratégica:

#### **1. Enfoque de la Selección Natural**

Es un proceso semejante al proceso de la selección natural de las especies vivas. Una organización tiene un desempeño mejor o peor que otra y responden de distintas formas a las variaciones que se producen en los procesos, las estructuras y los sistemas organizacionales. Las organizaciones que tienen un mejor desempeño pueden ser capaces de retener, duplicar o reproducir estas variaciones positivas, y de esta manera mejorar su posición relativa a las otras organizaciones.

#### **2. Enfoque de la Planificación**

Es la forma más tradicional de entender como se toma las decisiones anticipadas en las organizaciones. Los elementos que comprenden son la fijación de objetivos, el análisis del entorno y los recursos de la organización de manera que se acoplen las

oportunidades y amenazas del entorno a las fortalezas y debilidades a los recursos la generación de alternativas estratégicas y su evaluación.

### **3. Enfoque Lógico Incremental**

Desde fines del año cincuenta se sugirió que no era realista dirigir las estrategias mediante mecanismos de planificación lógicos y secuenciales, que no se podrían considerar todas las opciones estratégicas teniendo en cuenta la totalidad de futuros posibles y evaluarlas en relación con los objetivos predeterminados y precisamente definidos.

### **4. Enfoque Cultural**

Consiste en la aplicación de la experiencia directiva acumulada a lo largo de muchos años. Los directivos no trabajan de forma aislada, sino que interactúan con otros. Su experiencia no se fundamenta solo en la experiencia individual, sino que se basa en la experiencia organizacional y de grupo acumulada con el tiempo.

### **5. Enfoque Político**

Se considera que los individuos y grupos poderosos ejercen influencias en la identificación de los aspectos claves e incluso en las estrategias finalmente seleccionadas. Una visión política de la toma de decisiones anticipadas sugeriría que las estrategias surgen mediante procesos de regateo, negociación e intercambio de intereses políticos.

### **6. Enfoque Visionario**

La dirección estratégica visionaria está relacionada con ejecutivos que tienen capacidades intuitivas, especialmente elevadas; ejecutivos que, de forma natural, se orientan a la identificación de nuevas posibilidades, nuevos esquemas e ideas, más que a la búsqueda detallada de causas y efectos o al detalle del día a día de la dirección. Es

probable que vean lo que otros directivos no ven, que adopten nuevas formas de trabajo y quizá algunas veces, que descuiden las aplicaciones prácticas.

## **7. Integración de los Enfoques**

Los seis enfoques anteriores no son excluyentes y es común que los directivos vean la formación de estrategias como una combinación de esos enfoques. (Hernandez, 2014, págs. 49,50,51)

### **Modelo a Implementar**

De entre los modelos antes planteados se considera utilizar para la propuesta el modelo de las cinco tareas de la Administración Estratégica, se opta por su fácil utilización ya que siendo una Asociación pequeña y no una empresa que posee la información necesaria para implementar otra herramienta más compleja.

## **2.3 Marco Conceptual**

### **Actividad**

Según el autor (Grau, 2016) Una acción concreta y específica que conduce a la realización de una meta. Un proceso que no requiere ser desagregado. Conjunto de acciones o tareas que, articuladamente, movilizan recurso para el logro de un producto o resultado.

### **Análisis externo**

Es la fuente de sus oportunidades y amenazas, para el efecto tiene que entender la naturaleza del medio en que se mueve la organización. Esta es una tarea continua y permanente para la alta dirección de una organización, especialmente en un entorno que está cambiando en forma constante y turbulenta. Este análisis contempla todo lo que se puede aprovechar para así también minimizar de las oportunidades o partiendo de ellas, elementos que pueden ser nocivos e incluso destructivos para las organizaciones. (Gómez, 2003)

### **Análisis interno**

Es una evaluación del desempeño de la compañía comparado con el de su competencia, es indispensable, por tanto, que el análisis interno de la compañía se complemente y valide con un estudio profundo del entorno y la competencia. Es decir, que corresponda al estudio de fortalezas y debilidades de la organización. (Gómez, 2003)

### **Asociación**

Según los autores (Perez & Gardey, 2014), podemos definir como un movimiento y acción de integrarse, es decir, (asociar personas) a fin de plantearse metas, objetivos y colaborar entre ellas para trabajar hacia un común interés, beneficio.

## **Estrategias**

Son las acciones que deben realizarse para mantener y soportar el logro de los objetivos de la organización y de cada unidad de trabajo y así hacer realidad los resultados esperados al definir los proyectos.

Las estrategias son, entonces, las que nos permiten concretar y ejecutar los proyectos estratégicos. Son el cómo lograr y hacer realidad cada objetivo y cada proyecto estratégico. (Gòmez, 2003)

## **Evaluación**

Consiste en la comparación de los impactos reales del proyecto con los planes estratégicos acordados. Está enfocado hacia lo que habías establecido hacer, lo que han conseguido. Puede ser formativa: tiene lugar durante la vida de un proyecto u organización con la intención de mejorar la estrategia o el modo de funcionar del proyecto y organización. También puede ser conclusiva: obteniendo aprendizaje a partir de un proyecto completado o una organización que ya no está en funcionamiento. (Newtown, 2001)

## **Gestión**

(Ruiz, 2013), menciona que: Es la acción de gestionar y administrar una actividad profesional destinado a establecer los objetivos y medios para su realización, a precisar la organización de sistemas, con el fin de elaborar la estrategia del desarrollo y a ejecutar la gestión del personal. Asimismo, en la gestión es muy importante la acción, porque es la expresión de interés capaz de influir en una situación dada.

## **Metas**

Son puntos de referencia o aspiraciones que las organizaciones deben lograr en el corto plazo, es decir, un año o menos, con el fin de alcanzar en el futuro un objetivo a un plazo más largo. Deben ser medibles, cuantitativas, realistas, estimulantes, coherentes y

prioritarias. Deben ser fijadas en los diferentes tipos de niveles empresariales, divisionales y funcionales de la organización. Las metas deben formularse en términos de logros de gerencia, mercadeo, finanzas, producción e investigación y desarrollo. Son la base de la asignación de recursos y el establecimiento de políticas. (Gòmez, 2003)

### **Misión**

Es la formulación explícita de los propósitos de la organización o de un área funcional, así como la identificación de sus tareas, y los actores participantes en el logro de los objetivos de la organización. Expresa la razón de ser de su empresa o área. Es la definición del negocio en todas sus dimensiones. Involucra al cliente como parte fundamental del deber ser del negocio. (Gòmez, 2003)

### **Objetivos**

Son los resultados a largo plazo que una organización aspira a lograr a través de su misión básica. Los objetivos deben ser: medibles, razonables, claros, coherentes y estimulantes.

Son vitales en el éxito de la organización porque pautan direcciones, evalúan los procesos, revelan aspectos que en algunas ocasiones no se tienen en cuenta, permiten ejecutar actividades de control, motivación, organización y planificación. (Gòmez, 2003)

### **Plan**

Documento legal que contiene en forma ordenada, sistemática y coherente las metas, estrategias, políticas, directrices y tácticas en tiempo y espacio, así como los instrumentos, mecanismos y acciones que se utilizaran para llegar a los fines deseados. Su naturaleza debe ser dinámica y flexible, sujeto a modificaciones en función de la evaluación periódica de sus resultados. Instrumento de política económica y social que contempla en forma ordenada u coherente las metas, estrategias, políticas, directrices y

tácticas en tiempo y espacio, así como los instrumentos y acciones que se utilizarán para llegar a los fines deseados. (. Víctor Manuel González Romero, 2009)

### **Plan Estratégico**

Manifiesta que el plan estratégico es el documento guía que congruente con la razón de ser de la organización, le muestra el camino a seguir par que en forma integral y coordinada logre lo que desea ser y hacer a largo plazo, de 3 a 5 años; dicho plan es desarrollado desde el más alto nivel jerárquico. (Bàrcena, 2012)

### **Seguimiento**

Consiste en el análisis y recopilación sistemáticos de información a medida que avanza un proyecto. Su objetivo es mejorar la eficacia y efectividad de un proyecto y organización. Se basa en metas establecidas y actividades planificadas durante las distintas fases del trabajo de planificación. Ayuda a que se siga una línea de trabajo, y además permite a la administración conocer cuando algo no está funcionando. (Newtown, 2001)

### **Valores**

Los valores organizacionales son cualidades de la cultura de las empresas, que son jerarquizados o asumidos de preferencia porque son percibidos (en mayor o menor grado de conciencia), como elementos indispensables para alcanzar logros colectivos. Sin duda son aprendizajes estratégicos, componentes de la base de principios de la empresa, para nada estático, pues pueden ser sujetos modificaciones, siempre y cuando ofrezcan nuevas oportunidades para la comprensión del fenómeno con el que se encuentra involucrado. (David, Elementos de la planificación estratégica: Sistema gerencial/Filosofía de gestión, 2003)

## **Visión**

Es la declaración amplia y suficiente de donde quiere que su empresa o área este dentro de 3 ò 5 años. No debe expresarse en números, debe ser comprometedora y motivante, de manera que estimule t promueva la pertenencia de todos los miembros de la organización. (Gòmez, 2003)



## **2.4 Marco Legal**

### **Constitución de la República del Ecuador**

**Art. 410.-** El Estado brindará a los agricultores y a las comunidades rurales apoyo para la conservación y restauración de los suelos, así como para el desarrollo de prácticas agrícolas que los protejan y promuevan la soberanía alimentaria. (Constitución de la República del Ecuador, 2008)

### **Ministerio de Agricultura y Ganadería**

**Art. 1.-** Este reglamento regirá para las asociaciones de productores de carácter agrícola y pecuario o agropecuario que conforme a las leyes correspondientes deben ser aprobadas por el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

**Art. 3.-** Las personas naturales dedicadas a la actividad agropecuaria, tiene derecho a organizarse y constituirse en asociaciones de productos con carácter agrícola y pecuaria, cantonal, provincial, regional, zonal o nacional.

Los productores agropecuarios tienen derecho a pertenecer a la Asociación de Productos del principal producto que genere en su propiedad, según lo establecido en el Art. 2 de la ley de Centros Agrícolas, y Cámaras de Agricultura y Asociaciones de Productores. Estos productores demostrarán tener tal calidad, presentando el certificado del Registrador de la Propiedad que los acredite ser titulares de dominio de un predio rústico, destinado a la producción agropecuaria; o el certificado del INDA, en el sentido de que el predio de que se trate está en trámite de adjudicación; o el contrato de arrendamiento celebrado legalmente.

### **Requisitos para la aprobación**

**Art. 5.-** Las asociaciones de productores estarán integradas por personas naturales mayores de edad o personas jurídicas legalmente constituidas, en un número no menor a

11, capaces de ejercer derechos y contraer obligaciones, las que presentarán al Ministerio de Agricultura y Ganadería en papel simple los siguientes documentos:

a) Solicitud para la aprobación del estatuto que regirá la vida de la asociación, dirigida al Ministerio de Agricultura y Ganadería, a la que deberá agregarse el pago de tasas según el caso.

b) Original y dos copias del acta de la asamblea constituida en la que se haya designado al Directorio provisional, firmada por todos los concurrentes. Los que no puedan o no sepan firmar, dejarán impresa la huella digital. El documento será certificado por el Secretario de la Directiva Provisional, además el acta en referencia deberá contener:

- La voluntad de los miembros de constituir la misma.
- La nómina de la Directiva Provisional.
- Los nombres completos, la nacionalidad, números de los documentos de identidad y domicilio de cada uno de los miembros fundadores.
- Indicación del lugar en que la entidad en formación tendrá su sede, parroquia, cantón, provincia, número de teléfono, fax, o dirección de correo electrónico y casilla postal, en caso de tenerlos.
- Copia del correspondiente estatuto que deberá incluir la certificación del Secretario provisional, en la que se indique con exactitud la o las fechas de estudio y aprobación del mismo.
- Certificado del Registrador de la Propiedad que demuestre la titularidad del predio o copia certificada del INDA, en el sentido de que el predio está en trámite de adjudicación; o el contrato de arrendamiento del bien celebrado legalmente.

- La declaración de todos los socios fundadores de no pertenecer a otra asociación de igual bien específico de origen agrícola o pecuaria de la misma jurisdicción. La que debe efectuarse ante un Notario o Juez de lo Civil.

Estas disposiciones también deben cumplirse para el caso de los socios que posteriormente ingresen a la asociación.

**Art. 6.-** Para la formación de asociaciones nacionales o regionales se requerirá además de lo establecido en el Art. 5 lo siguiente:

- Acta de la asamblea en la que conste la decisión de participar en la nueva organización con los nombres completos, número del documento de identidad y firmas respectivas de los socios asistentes a la misma, así como la designación de los delegados.
- Copia certificada del documento en que conste la nómina de la Directiva y del documento que acredite la representación legal.
- Copia certificada del acuerdo ministerial o instrumento legal que acredite la personería jurídica, y de existir, la última reforma del estatuto legalmente aprobada.

Las personas jurídicas se considerarán como una unidad y estarán representados por sus personeros legales uno por cada una.

### **Clases de Asociaciones**

**Art. 9.-** Las asociaciones agropecuarias pueden establecerse por producto o bien específico y serán por ramas de productores, cuya jurisdicción podrá ser cantonal, provincial, nacional, regional o zonal, conforme a lo establecido por la Ley de Centros Agrícolas y Cámaras de Agricultura; su Reglamento de Aplicación y por la Ley de Fondo de Desarrollo Gremial.

**Art. 11.-** No podrán existir más de una asociación nacional, ni más de una asociación regional por cada producto. Sin embargo, se respetarán los derechos adquiridos de organizaciones ya existentes.

**Art. 12.-** La documentación a presentarse para la aprobación y otorgamiento de personalidad jurídica de asociaciones nacionales y regionales de las que trata este reglamento, contará con los informes favorables de la Dirección Nacional correspondiente, requisitos con los cuales la Dirección de Asesoría Jurídica analizará el aspecto legal y elaborará el proyecto de acuerdo ministerial, para someterlo a consideración y firma del Señor Ministro.

**Art. 14.-** Asociaciones que tengan personalidad jurídica y se encuentren inscritas en el registro de este Ministerio, deberán presentar dentro del primer semestre de cada año un informe de las actividades realizadas en el año anterior, conjuntamente con el informe técnico, y el informe económico, suscrito por el representante legal- El MAG, procederá a efectuar el análisis y las observaciones del caso, que deberán ser puestas en consideración de los interesados.

De no cumplirse con las referidas observaciones se emitirá una amonestación escrita al representante de la entidad. Dos de estas amonestaciones será causal suficiente para disolución de la organización.

La Dirección Nacional correspondiente del MAG, llevará un registro de las amonestaciones que impongan a las organizaciones, así como de las que, queden disueltas.

**Art. 22.-** Las asociaciones de productores contempladas en la ley y este reglamento deben reunir en su seno a los productores agropecuarias de un producto determinado o de una gama de productos que tengan características similares, tanto para su producción, como para su comercialización.

**Art. 23.-** Las asociaciones serán nacionales, cuando tengan jurisdicción en todo el país, regionales, cuando cubran una o más de las regiones que forman parte del Ecuador: Costa o Litoral, Sierra, Amazonía y Galápagos; o zonales, cuando se circunscriban a una o más de las seis zonas en que existen cámaras zonales de agricultura. (Ministerio de Agricultura y Ganadería , 2017)

## 2.5 Marco Geo Referencial

La Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, está localizada en la Comunidad de Joyocoto perteneciente a la Ciudad de Guaranda, Provincia Bolívar. Su acceso a la misma se puede realizar por las calles de Benedicto Gonzales y Av. Dr. Humberto del Pozo Saltos. Cabecera de la Primero de Mayo. Encontrándose en una longitud de - 1.575850 y una latitud de 79.011277.

*GRAFICO 6: GEO REFERENCIAL*



COORDENADAS: 11°34'33.1"S 79°00'40.6"W

FUENTE: GOOGLE MAPS

## **Capítulo III.- Metodología**

### **3.1 Tipo de Investigación**

#### **3.1.1 Investigación Exploratoria**

En el presente trabajo se utilizó la investigación exploratoria para indagar el desarrollo del Plan Estratégico en la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense de la Comunidad de Joyocoto del Cantón Guaranda.

#### **3.1.2 Investigación de Campo**

Este tipo de investigación se aplicó a cada uno de los miembros legales de la Asociación, a fin de obtener información relevante al tema planteado.

#### **3.1.3 Investigación Descriptiva**

La investigación descriptiva nos permitió conocer y describir la situación de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense, y de esta manera darle un cambio basándose en la aplicación de un Pan Estratégico, que les permite gestionarse de una manera eficaz en todas las actividades.

#### **3.1.4 Investigación Bibliográfica**

Con esta investigación podremos obtener información necesaria para el desarrollo de nuestro tema, a través de documentos, libros, revistas, páginas de internet, publicaciones y material bibliográfico que tenga relación sobre nuestro tema, principalmente sobre el Plan Estratégico.

#### **3.1.5 Investigación Cuantitativa**

Se utilizó la investigación cuantitativa en el proyecto de investigación, para la recolección de información y datos, basándonos en la medición numérica y un análisis estadístico dentro de la Asociación.

### **3.1.6 Investigación Cualitativa**

Se utilizó la investigación cualitativa en el proyecto de investigación, para la recolección y análisis de los datos obtenidos dentro de la Asociación.

### **3.2 Enfoque de la Investigación**

Para este proyecto de investigación se utilizó el enfoque cuantitativo, para la recolección de datos, que probará en base a la medición numérica y el análisis estadístico y el enfoque cualitativo que describirá detalladamente las situaciones, eventos, personas, interacciones, conductas observadas y sus manifestaciones dentro de esta Asociación.

### **3.3 Métodos de Investigación**

#### **3.3.1 Método Inductivo**

Para la investigación del presente proyecto partiremos de los hechos o fenómenos ocurridos en la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense la cual nos permitió analizar el presente y proyectarnos al futuro para llevar dicha investigación.

#### **3.3.2 Método Deductivo**

El método deductivo parte de lo general a lo particular, se aplicó con el objetivo de obtener información sobre las leyes y reglamentos que rigen a los Agricultores y a las Asociaciones.

#### **3.3.3 Método Analítico**

Se utilizó este método con el propósito de asemejar las características y las necesidades que posee la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense, además nos permitió analizar parte por parte el Plan Estratégico, con la finalidad de conocer la situación real que atraviesa la organización y de esta manera obtener resultados claros y precisos mediante la colaboración de los miembros.



### **3.3.4 Método Sintético**

El método sintético se utilizó para tomar las partes más relevantes e importantes de la investigación y estudiarlas de una manera ordenada y cuidadosa, resaltando lo más esencial del Plan Estratégico.

## **3.4 Técnicas e Instrumentos de Recopilación de Datos**

### **3.4.1 Encuesta**

Se aplicó la encuesta a los 45 socios/as de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense, con la finalidad de conseguir información acerca de la perspectiva que tienen sobre el Plan Estratégico para la organización, con el propósito de obtener resultados y de esta manera cristalizar las posibles soluciones.

### **3.4.2 Entrevista**

La aplicación de la entrevista se realizó al presidente de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense con el fin y propósito de identificar las necesidades y problemas que presenta al no contar con un Plan Estratégico.

## **3.5 Universo y Muestra**

### **3.5.1 Universo**

El universo que se tomó en cuenta para la presente investigación está compuesto por 45 personas, de las cuales 4 desempeñan sus funciones en el área de Gestión Administrativa de la Asociación.

### **3.5.2 Muestra**

En el presente trabajo de investigación no se realizó un cálculo de la muestra, ya que el universo de estudio es pequeño y resulta factible estudiar a todos los socios/as.

### **3.6 Procesamiento de la Información**

Para el procesamiento de la información se lo realizó mediante el programa Microsoft Excel 2013, para la tabulación de los datos obtenidos que permitirán la realización de cuadros estadísticos y gráficos.

Además, se utilizó el programa Microsoft Word 2016, con la finalidad de redactar y editar el texto que contendrá nuestro trabajo de investigación.

## Tabulación, Interpretación y Presentación de Resultados

### Encuestas dirigidas a los socios/as de la Asociación de Agricultores Caserito

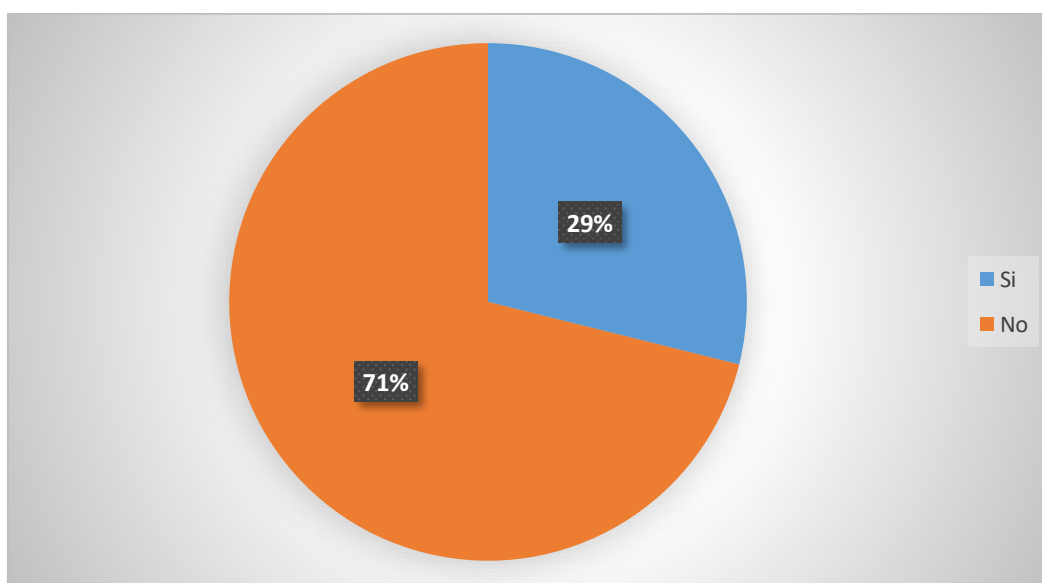
#### Bolivareense

**TABLA 2 ¿CONOCE USTED QUE ES UN PLAN ESTRATÉGICO?**

| Alternativas | Total     | Porcentaje  |
|--------------|-----------|-------------|
| Si           | 13        | 29%         |
| No           | 32        | 71%         |
| <b>Total</b> | <b>45</b> | <b>100%</b> |

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO



**GRAFICO 7 ¿CONOCE USTED QUE ES UN PLAN ESTRATÉGICO?**

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

### Interpretación

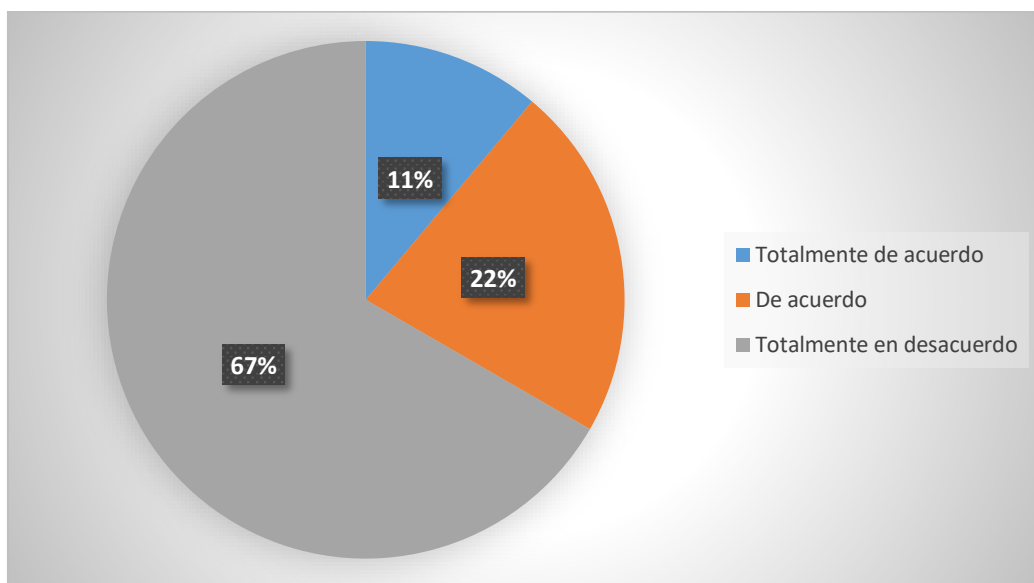
Mediante las encuestas realizadas a los socios/as de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense, en su mayoría el 71%, no conocen que es un Plan Estratégico, mientras que un porcentaje mínimo que representa el 29%, afirma conocer algo referente al tema tratado.

**TABLA 3 ¿CREE USTED QUE LA ASOCIACIÓN DESARROLLA UNA ADMINISTRACIÓN EFICIENTE PARA EL LOGRO DE SUS METAS?**

| <b>Alternativas</b>      | <b>Total</b> | <b>Porcentaje</b> |
|--------------------------|--------------|-------------------|
| Totalmente de acuerdo    | 5            | 11%               |
| De acuerdo               | 10           | 22%               |
| Totalmente en desacuerdo | 30           | 67%               |
| <b>Total</b>             | <b>45</b>    | <b>100%</b>       |

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO



**GRAFICO 8 ¿CREE USTED QUE LA ASOCIACIÓN DESARROLLA UNA ADMINISTRACIÓN EFICIENTE PARA EL LOGRO DE SUS METAS?**

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

### **Interpretación**

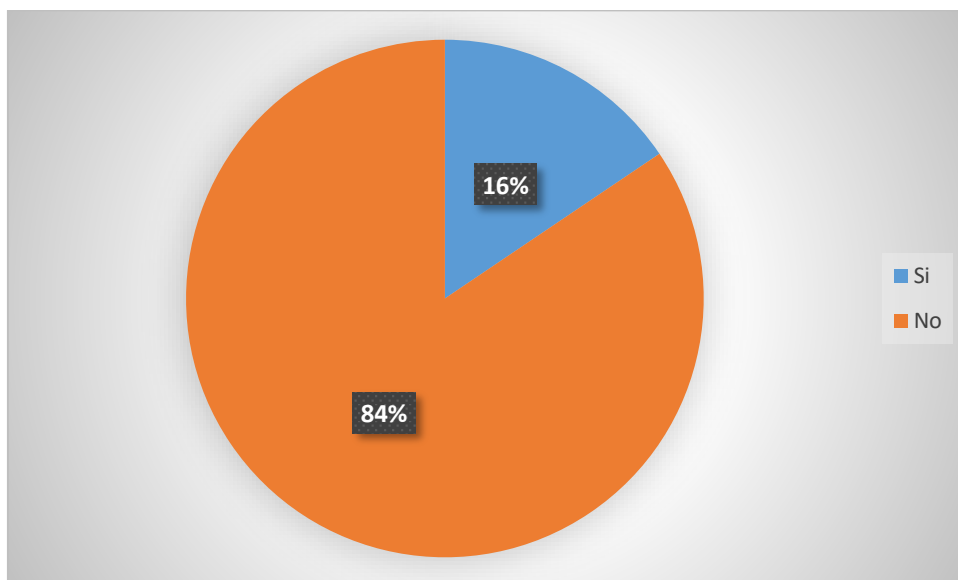
En su mayoría el 67%, de los socios/as de la Asociación de Agricultores están en desacuerdo, debido a que no desarrolla una Administración eficiente para el logro de sus metas, mientras que un porcentaje inferior el 22%, están de acuerdo con el desarrollo de sus objetivos ya que ellos colaboran a la realización de las actividades, y un porcentaje mínimo el 11%, manifestaron que están totalmente de acuerdo con los resultados obtenidos.

**TABLA 4 ¿CONOCE USTED SI LA ASOCIACIÓN CUENTA CON UN PLAN ESTRATÉGICO?**

| <b>Alternativas</b> | <b>Total</b> | <b>Porcentaje</b> |
|---------------------|--------------|-------------------|
| Si                  | 7            | 16%               |
| No                  | 38           | 84%               |
| <b>Total</b>        | <b>45</b>    | <b>100%</b>       |

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO



**GRAFICO 9 ¿CONOCE USTED SI LA ASOCIACIÓN CUENTA CON UN PLAN ESTRATÉGICO?**

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

### **Interpretación**

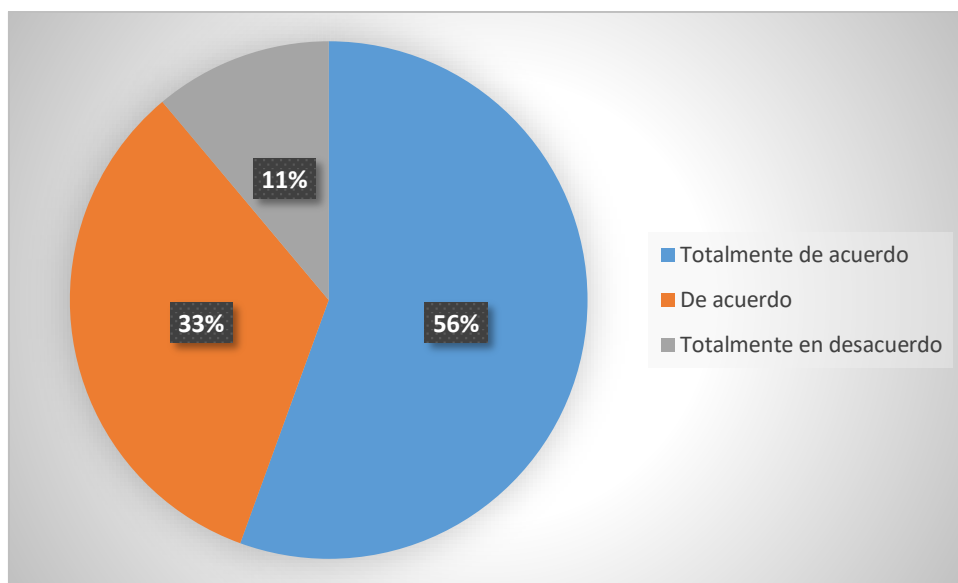
El 84% de los socios/as de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, menciono que la organización no cuenta con un Plan Estratégico para orientarse, guiarse y cumplir con sus objetivos propuestos, el 16% dijo que la organización si cuenta con Plan Estratégico debido a que realizan un cronograma de actividades acorde a lo establecido por la directiva.

**TABLA 5 ¿PIENSA USTED QUE EL PLAN ESTRATÉGICO PERMITE DELINEAR LOS OBJETIVOS INSTITUCIONALES PARA MEJORAR LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA?**

| Alternativas             | Total     | Porcentajes |
|--------------------------|-----------|-------------|
| Totalmente de acuerdo    | 25        | 56%         |
| De acuerdo               | 15        | 33%         |
| Totalmente en desacuerdo | 5         | 11%         |
| <b>Total</b>             | <b>45</b> | <b>100%</b> |

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO



**GRAFICO 10 ¿PIENSA USTED QUE EL PLAN ESTRATÉGICO PERMITE DELINEAR LOS OBJETIVOS INSTITUCIONALES PARA MEJORAR LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA?**

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

### Interpretación

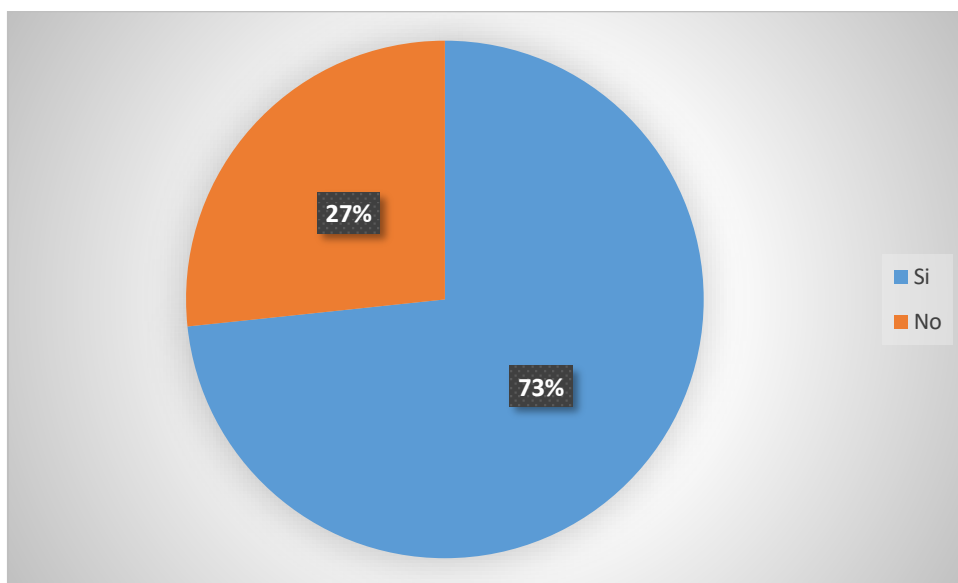
Según los resultados obtenidos, el 56% de los socios/as de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, mencionó que están totalmente de acuerdo que se implemente un Plan Estratégico ya que contribuiría al mejoramiento de la Gestión Administrativa, el 33% dijo que están de acuerdo porque contarán con objetivos y metas a donde direccionarse, y el 11% manifestaron que están totalmente en desacuerdo debido a no tener conocimiento de un Plan Estratégico.

**TABLA 6 ¿CONSIDERA USTED QUE EL PLAN ESTRATÉGICO AYUDARÍA A LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA?**

| <b>Alternativa</b> | <b>Total</b> | <b>Porcentaje</b> |
|--------------------|--------------|-------------------|
| Si                 | 33           | 73%               |
| No                 | 12           | 27%               |
| <b>Total</b>       | <b>45</b>    | <b>100%</b>       |

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO



**GRAFICO II ¿CONSIDERA USTED QUE EL PLAN ESTRATÉGICO AYUDARÍA A LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA?**

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

### **Interpretación**

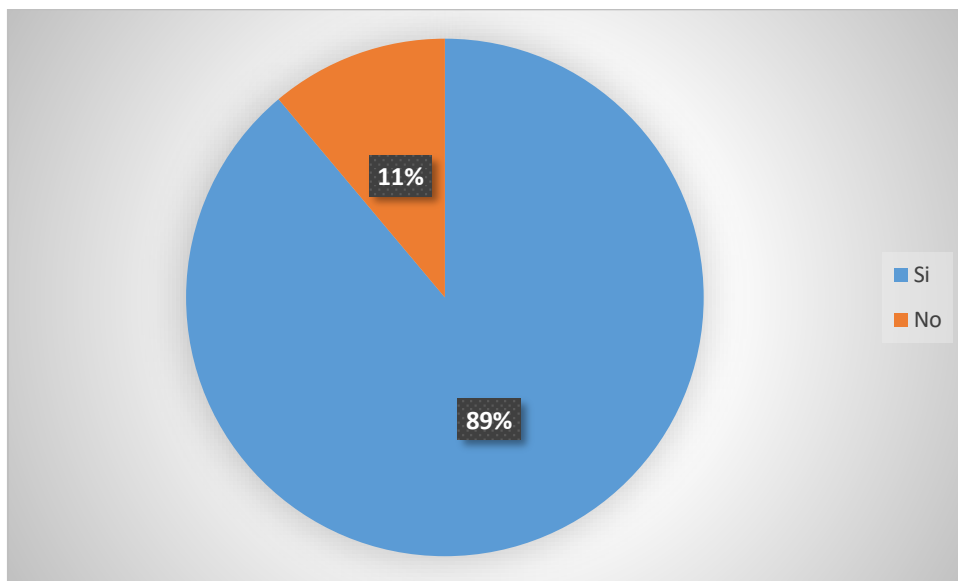
Del total de socios/as de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, el 73% contestó que sí, sería factible un Plan Estratégico dentro de la organización ya que nos ayuda a la toma de decisiones, el 27% contestaron que no porque ellos trabajan acorde a las actividades establecidas por la directiva.

**TABLA 7; ¿CREE USTED QUE LA ASOCIACIÓN DEBE CONTAR CON MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS?**

| <b>Alternativa</b> | <b>Total</b> | <b>Porcentaje</b> |
|--------------------|--------------|-------------------|
| Si                 | 40           | 89%               |
| No                 | 5            | 11%               |
| <b>Total</b>       | <b>45</b>    | <b>100%</b>       |

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO



**GRAFICO 12 ¿CREE USTED QUE LA ASOCIACIÓN DEBE CONTAR CON MISIÓN, VISIÓN Y OBJETIVOS?**

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

### **Interpretación**

El 89% de los socios/as de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, menciono que, si deben contar con una Misión, Visión y Objetivos ya que esto les direcciona a obtener estrategias para el crecimiento de la organización, el 11% dijo que no porque no tienen el conocimiento acerca del tema.

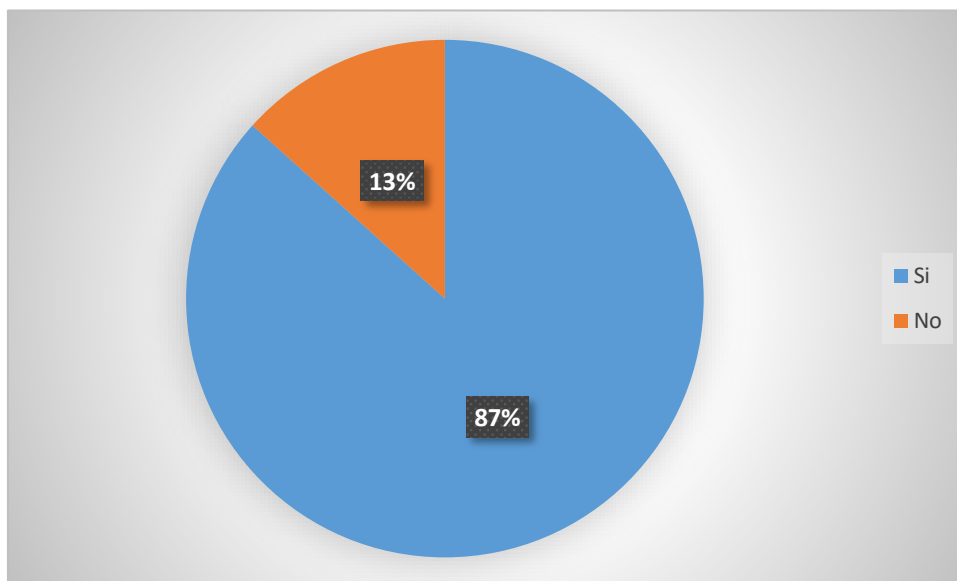


**TABLA 8 ¿CONSIDERA QUE ES NECESARIO IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DENTRO DE LA ASOCIACIÓN?**

| <b>Alternativa</b> | <b>Total</b> | <b>Porcentaje</b> |
|--------------------|--------------|-------------------|
| Si                 | 39           | 87%               |
| No                 | 6            | 13%               |
| <b>Total</b>       | <b>45</b>    | <b>100%</b>       |

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO



**GRAFICO 13 ¿CONSIDERA QUE ES NECESARIO IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DENTRO DE LA ASOCIACIÓN?**

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

### **Interpretación**

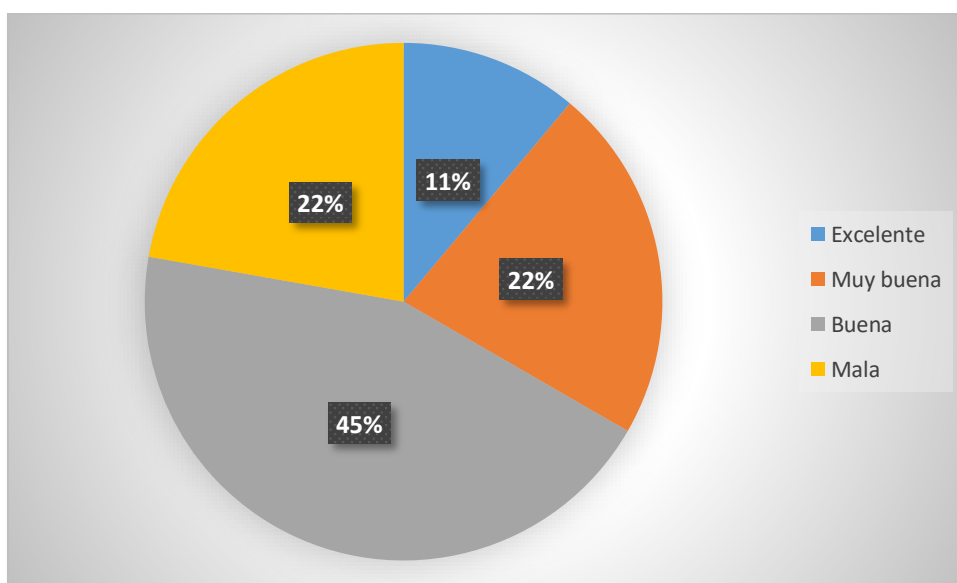
Mediante la encuesta realizada el 87% de los socios/as de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense señaló que, si, es necesario implementar estrategias dentro de la organización ya que esto ayuda a lograr los objetivos y enfrentar a diferentes competidores, por otro lado, el 13% dijo que no, debido a que ellos utilizan sus propias estrategias para vender sus productos.

**TABLA 9 ¿CÓMO USTED CALIFICA LAS ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN DENTRO DE LA ASOCIACIÓN?**

| <b>Alternativa</b> | <b>Total</b> | <b>Porcentaje</b> |
|--------------------|--------------|-------------------|
| Excelente          | 5            | 11%               |
| Muy buena          | 10           | 22%               |
| Buena              | 20           | 44%               |
| Mala               | 10           | 22%               |
| <b>Total</b>       | <b>45</b>    | <b>100%</b>       |

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO



**GRAFICO 14 ¿COMO USTED CALIFICA LAS ACTIVIDADES QUE SE REALIZA DENTRO DE LA ASOCIACIÓN?**

FUENTE: I ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

### **Interpretación**

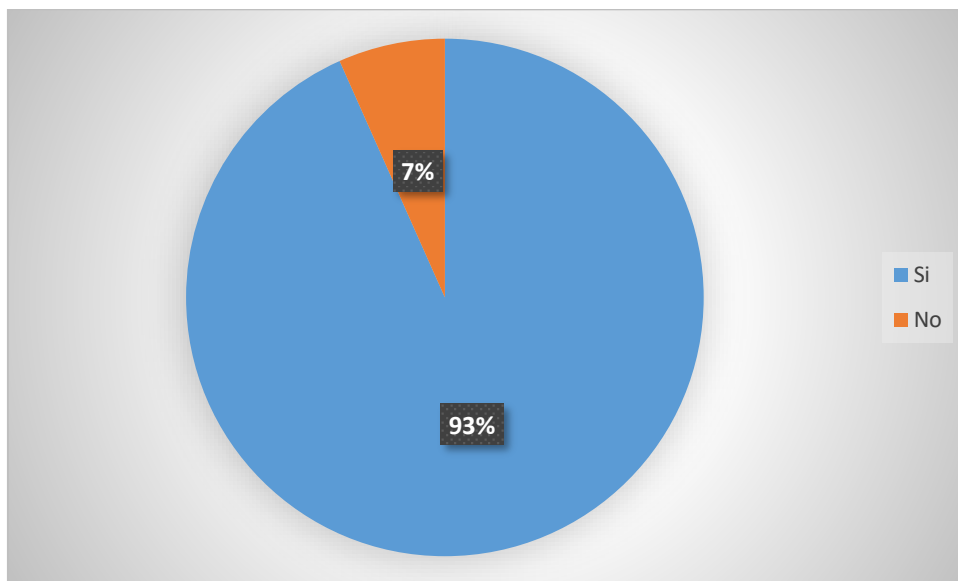
Del total de los socios/as pertenecientes a la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, el 44% contestó que el cumplimiento de las actividades dentro de la misma es bueno, mientras que el 22% menciona que el cumplimiento de dichas actividades es malo por falta de estrategias dentro de la organización.

**TABLA 10 ¿CONSIDERA USTED QUE EL PLAN ESTRATÉGICO ES INDISPENSABLES PARA LOGRAR EL DESARROLLO PRODUCTIVO DE LA ASOCIACIÓN?**

| <b>Alternativa</b> | <b>Total</b> | <b>Porcentaje</b> |
|--------------------|--------------|-------------------|
| Si                 | 42           | 93%               |
| No                 | 3            | 7%                |
| <b>Total</b>       | <b>45</b>    | <b>100%</b>       |

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO



**GRAFICO 15 ¿CONSIDERA USTED QUE EL PLAN ESTRATÉGICO ES INDISPENSABLE PARA LOGRAR EL DESARROLLO PRODUCTIVO DE LA ASOCIACIÓN?**

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

### **Interpretación**

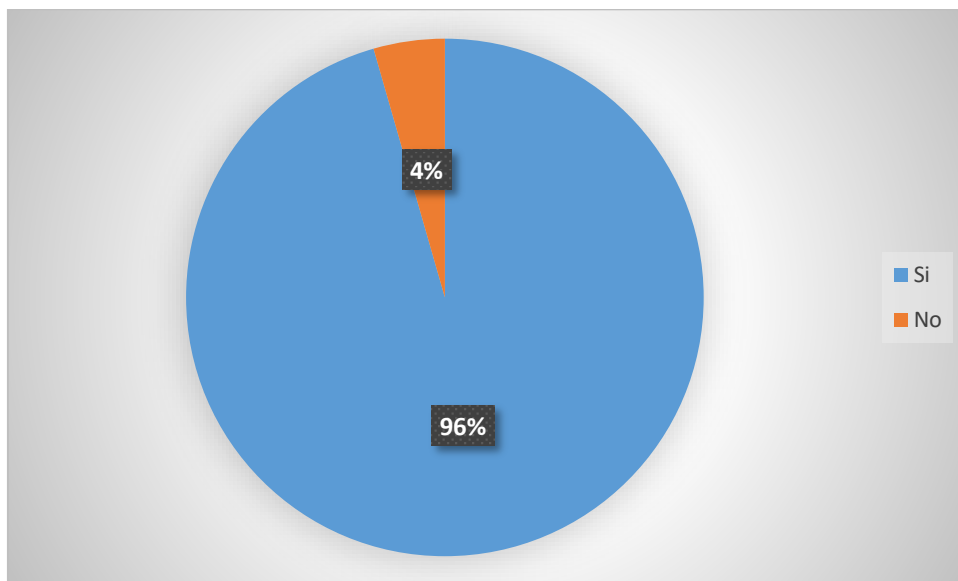
El 93% de los socios/as de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, mencionan que es necesario y prudente contar con un Plan Estratégico para poder lograr un mejor desarrollo productivo dentro de la misma y el 7% restante dijo que no es necesario porque no tenían un conocimiento a dicha interrogante.

**TABLA 11 ¿CONSIDERA USTED QUE SE DEBE REALIZAR UN PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE?**

| <b>Alternativa</b> | <b>Total</b> | <b>Porcentaje</b> |
|--------------------|--------------|-------------------|
| Si                 | 43           | 96%               |
| No                 | 2            | 4%                |
| <b>Total</b>       | <b>45</b>    | <b>100%</b>       |

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO



**GRAFICO 16 ¿CONSIDERA USTED QUE SE DEBE REALIZAR UN PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE?**

FUENTE: ENCUESTA (2021)

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

### **Interpretación**

El 96% de los socios/as de la Asociación Caserito Bolivarense, están de acuerdo que se deba realizar un Plan Estratégico para la organización ya que esto les beneficiarán por el contrario el 4% de integrantes de la misma no están de acuerdo por motivos que no conocen de la temática tratada.

## **Entrevista dirigida al Sr. Víctor Manuel Guano Chimborazo Presidente de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense**

### **1. ¿Existe un Plan Estratégico en la Asociación?**

No, en la actualidad no se ha tratado temas referentes a un Plan Estratégico por falta de conocimiento respecto a este tema dentro de nuestra Asociación.

### **2. ¿En la actualidad cuales son las fortalezas que posee la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense?**

Sí, existe varias fortalezas dentro de nuestra Asociación que son las siguientes:

- Existe el interés de incluir a una mayor cantidad de agricultores de nuestra comunidad y comunidades cercanas a que forme parte de nuestra organización.
- Hay interés y compromiso por parte de las autoridades correspondientes para mejorar la asociación y ayudar a los agricultores.
- Existe buenas relaciones con otras organizaciones de producción agrícola
- Producción a largo plazo por la utilización de abono orgánico.

### **3. ¿Cómo realizan su planificación dentro de la Asociación?**

La planificación se lo realiza de manera empírica y con aprobación de la directiva y de los socios/as.

### **4. ¿Qué resultados han obtenido sin un Plan Estratégico?**

Hasta el momento se han obtenido resultados no tan amplios, por lo tanto, frena el desarrollo productivo de nuestra Asociación.

### **5. ¿Qué objetivos se han planteado?**

- Mantenerse en el mercado.
- Satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- Mantenernos en constante crecimiento.

- Cubrir las expectativas de nuestros socios/as.

**6. ¿Tienen alguna estrategia para obtener los objetivos?**

En la actualidad estrategias no se han manejado, se podría considerar una estrategia a la coordinación que existe dentro de nuestra organización.

**7. ¿Le gustaría que en la Asociación exista un Plan Estratégico?**

Sí, hablamos de un Plan Estratégico o manejo de estrategias que beneficie mucho a nuestra organización al crecimiento y desarrollo productivo agrícola para alcanzar nuevas metas.

**8. ¿Cree usted que es muy importante contar con un Plan Estratégico para mejorar la Gestión Administrativa?**

Sí, un Plan Estratégico para nuestra Asociación sería muy importante porque llegaríamos a ser conocidos por más personas lo que beneficiaría y ayudaría al crecimiento de nuestra asociación.

**9. ¿Qué cambios cree usted que puede generar la creación de Misión, Visión y Objetivos en la organización?**

Dentro de nuestra Asociación los cambios que denotaríamos sería en nuestra presentación, en la organización misma y los nuevos objetivos que obtendríamos para el buen funcionamiento de nuestra organización.

**10. ¿Al tener un Plan Estratégico le facilitaría al desarrollo de las actividades?**

Sí, con un Plan Estratégico las actividades que se generan en nuestra organización serían más ordenadas y fáciles de cumplir por nuestros socios ayudándonos a tener un buen funcionamiento.

**11. ¿Para la elaboración del Plan Estratégico le gustaría que todos los miembros participen?**

Sí, especialmente a mi persona como representante de esta organización me gustaría no solo que participen los socios/as, sino que los miembros de cada familia ya que dentro de cada hogar existen personas que podrían ayudar al desarrollo de un Plan Estratégico con experiencias, sugerencias y conocimientos.

**12. ¿Cree usted que podría ayudar al desarrollo de la Asociación la creación de un Plan Estratégico?**

Sí, un Plan Estratégico nos ayudaría al crecimiento y desarrollo productivo agrícola por que detalla y organiza las actividades que una organización debe cumplir para cubrir las expectativas de nuestros socios/as y clientes.

## **Capítulo IV.- Resultados y Discusión**

### **4.1 Análisis, Interpretación y Discusión de Resultados**

Mediante las encuestas realizadas a los socios/as de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, en su mayoría desconoce que es un Plan Estratégico lo que presentaría un problema a la hora de elaborar dicho plan, se tardaría cierto tiempo hasta que los miembros aclaren ciertas dudas generadas por el desconocimiento del tema.

Podemos conocer que un porcentaje mínimo de los socios/as de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, están en desacuerdo debido a que no se ha desarrollado una Administración eficiente para lograr con éxito sus objetivos y metas. Debido a que la agrupación no cuenta con un Plan Estratégico para orientarse, guiarse y cumplir con sus objetivos propuestos constituyendo la causa que frena al desarrollo productivo.

Según los resultados obtenidos se puede mencionar que están totalmente de acuerdo que se implemente un Plan Estratégico ya que ayudará a mejorar la Gestión Administrativa, contribuyendo al crecimiento y desarrollo.

La Asociación está de acuerdo con la creación de una Misión, Visión y Objetivos ya que esto les direcciona a obtener estrategias para el crecimiento de la organización, siendo estos los elementos principales para la implementación de un Plan Estratégico.

Mediante a la información obtenida de los socios/as se obtuvo que, si es necesario implementar estrategias dentro de la organización ya que esto ayuda a crear y cumplir con los objetivos que se presentarán a lo largo de la vida laboral, además, ayudará a enfrentar los diferentes problemas que lleguen a presentarse.

De acuerdo a los resultados obtenidos entre la encuesta y la entrevista podemos interpretar los diferentes datos que conlleva a tener una perspectiva más objetiva de la realidad dentro de la organización, permitiendo un enfoque directo, con la ayuda del



Plan Estratégico se podrá guiar las diferentes actividades a un rumbo específico. El Plan Estratégico que se desea proponer dentro de la organización será aquel que nos permita tener una Gestión inteligente y profesional guiando principalmente a alcanzar el logro de los diferentes objetivos que se planteará.

Con este plan se busca en primera instancia definir cuáles son esos objetivos que se quieren alcanzar y cuál es la mejor forma de hacerlos, basándose en los recursos reales que poseen, como recursos financieros, talento humano y la infraestructura donde funciona la organización. Con esto se logrará una mejor Gestión Administrativa más eficiente y clara, ya que, al establecer las diferentes actividades específicas, se podrá cumplir con todas las expectativas que nos propongamos y así tener beneficios positivos.

Actualmente en la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, está utilizando una planificación empírica ya que las decisiones lo toman la directiva y los socios/as, respecto a los diferentes modelos existentes se planea utilizar el modelo de las cinco tareas de la administración estratégica que se planteó anteriormente en el marco científico, haciendo referencia a la información que se ha recolectado por las diferentes técnicas conocidas y el estudio realizado en este documento se puede considerar la implementación del Plan Estratégico para tener mejores beneficios dentro de la organización.

## **Capítulo V.- Propuesta**

### **5.1 Tema**

Plan Estratégico como herramienta de Gestión para la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarenses de la Comunidad de Joyocoto, Año 2021.

### **5.2 Justificación**

La presente investigación tiene como ajuste conocer la situación actual de la Asociación, esto se realizará a través de una propuesta de un Plan Estratégico como herramienta de Gestión para la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarenses, de la Comunidad de Joyocoto, Cantón Guaranda, Provincia Bolívar.

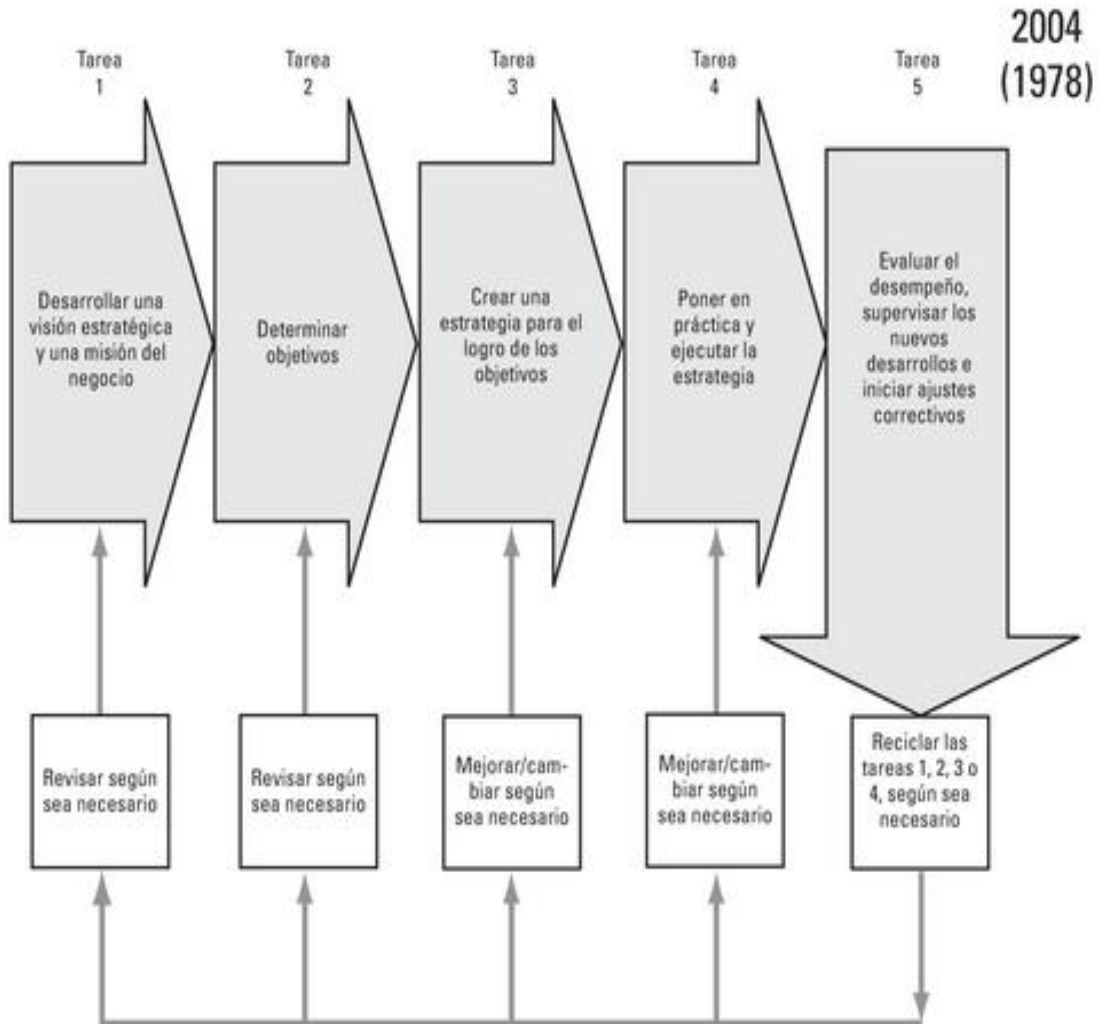
Un Plan Estratégico es la unión de varias propuestas relacionadas con el pasado y el presente de una organización, que permite establecer objetivos medibles y alcanzables en el corto, mediano y largo plazo, es una herramienta dinámica y flexible que puede ser revisado periódicamente.

Esta herramienta permite realizar el análisis situacional para conocer los factores internos (fortalezas y debilidades), y los externos el cual comprende las (oportunidades y amenazas) de la organización, permitiendo así tomar las medidas y correctivos correspondientes con referente a lo negativo y de esta forma maximizar los aspectos positivos, haciendo de este modo que la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarenses se supere en las actividades de Gestión Administrativa.

### 5.3 Modelo de las cinco tareas de la Administración Estratégica

El Modelo que se aplicó en la propuesta es elaborado por los autores, Arthur A. Thompson. Jr. y A.J. Strickland, el cual se muestra en la siguiente gráfica.

GRAFICO 17: MODELO A IMPLEMENTAR



FUENTE: (HERNANDEZ, 2014)

Se aplicó este Modelo debido a que explica el proceso de una Planificación Estratégica de una forma clara y precisa, detallando cada tarea que se debe seguir en la formulación de la propuesta.

Cabe recalcar que se hicieron varias modificaciones de forma que se pueda adaptar a los requerimientos de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense.

#### **5.4 Elementos del Plan Estratégico**

Los elementos del Plan Estratégico permitirán a la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, un mejor direccionamiento por medio de la implementación de la Misión, Visión, Valores, Objetivos, Metas y un análisis de riesgos. El respectivo análisis situacional que comprende la determinación de los diversos factores ya sean estos internos o externos, además, de las respectivas estrategias organizacionales.

#### **5.5 Direccionamiento Estratégico**

El Plan Estratégico que se propone en la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, se compone de los siguientes elementos que a continuación se detallará.

##### **5.5.1 Misión**

“Somos una Asociación que produce y comercializa productos agrícolas elaborados con técnicas de agricultura orgánica, buscando satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes y generar el bienestar económico de sus asociados y de toda la comunidad”.

##### **5.5.2 Visión**

“Ser la mejor Asociación agrícola reconocida al 2025 con productos de calidad mediante una administración eficaz y eficiente, persiguiendo el bienestar de nuestros socios, la Comunidad y la Provincia Bolívar”.

##### **5.5.3 Valores**

- Responsabilidad
- Respeto
- Solidaridad
- Protección del medio ambiente
- Lealtad
- Honestidad

- Confiabilidad
- Empatía

#### **5.5.4 Objetivos**

##### **5.5.4.1 Objetivo General**

Implementar el Plan Estratégico como herramienta de Gestión para la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense de la Comunidad de Joyocoto, Año 2021.

##### **5.5.4.2 Objetivos Específicos**

- Desarrollar una filosofía de calidad que nos encamine con el diseño adecuado para la Asociación.
- Realizar un diagnóstico situacional a través del análisis de entorno y participación directa que permita conocer el escenario real de la Asociación.
- Elaborar programas y proyectos para la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense.

#### **5.5.5 Metas**

- Perfeccionar y tomar en cuenta las sugerencias a un 100% el servicio al cliente al 2022.
- Incrementar la producción a un 100% cada periodo de siembra.
- Ampliar el mercado a un 100% de nuestra Asociación al 2022.
- Incrementar la rentabilidad en un 100% al 2022.
- Aumentar los ingresos de los miembros de la Asociación en un 100% por cada periodo de cosecha.

#### **5.5.6 Análisis de Riesgos (humanos, tecnológicos, financieros)**

Riesgos humanos. – El escaso conocimiento acerca de esta temática presenta un riesgo a la hora de ponerlo en práctica, muchas de las personas no concuerdan por no tener en claro que es y cómo funciona el Plan Estratégico.

Riesgo tecnológico. - La falta de manejo de la tecnología informática traerá consecuencia a la implementación del Plan Estratégico lo que retrasará el avance y el funcionamiento de la misma.

Riesgo financiero. – La insuficiencia de los recursos económicos dentro de las organizaciones presenta un grado de riesgo ya que si la misma no cuenta con el dinero necesario no se podrá llevar a cabo la implementación de un Plan Estratégico.

## **5.6 Diagnóstico**

La Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, fue creada en el año 2012 bajo supervisión del Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) y en coordinación con el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) inicialmente fue constituida por 20 socios. Está ubicada en la Comunidad de Joyocoto perteneciente al Cantón Guaranda, Provincia Bolívar a unos 30 minutos del centro de la ciudad. La misma que está conformado actualmente por 45 socios, 25 mujeres y 20 hombres que corresponde a un total de 24 familias, con una edad entre los 20 hasta los 65 años. Dedicándose al cultivo de plantas (ornamentales, hortalizas, verduras, frutas y medicinales) las cuales son cultivadas de una manera orgánica amigable con el ecosistema obteniendo productos de buena calidad para la satisfacción de las necesidades de los clientes.

Todos estos productos son comercializados en el mercado de la Asociación ubicado en los balcones del Centro Comercial 15 de mayo y en diferentes mercados de la localidad. La directiva de la organización es la encargada de controlar, dirigir y velar por los intereses de la misma, todos quienes conforman la agrupación ayudan al desarrollo de las diferentes actividades y el cumplimiento de los objetivos planteados.

## **5.7 Directiva de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense**

Para el correcto funcionamiento de las actividades y facilitar la toma de decisiones la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense, posee una directiva que se muestra a continuación:

Presidente. - Sr. Víctor Guano.

Vice presidente. - Sr. Manuel Punina.

Secretario. - Sr. Luis Chimborazo.

Tesorero. - Sr. Fernando Tipán.

Encargados de Área de comercialización. - Sr. Ángel Guano y Sra. Elvia Chasi.

Encargado de Área de ventas. - Sr. Walter Chimborazo y Sra. Lucila Quilligana.

## **5.8 Análisis Situacional de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense**

El análisis situacional se utiliza como una herramienta práctica y fácil de utilizar, es de gran utilidad ya que permite conocer la situación actual de la Asociación por medio de factores internos y externos, que le ayuden u obstaculicen su crecimiento o mejoramiento. Para la obtención de la información requerida fue posible por la utilización de mesas participativas donde se pudo conocer la situación actual de la organización.

### **5.8.1 Matriz de Evaluación de Factores Internos (M. E. F. I)**

Con la utilización de esta herramienta se determinó los diversos factores internos de la organización que consiste en determinar las respectivas fortalezas y debilidades, en donde se obtuvieron los siguientes:

**TABLA 12: MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS (M.E.F.I)**

| <b>Matriz de Evaluación de Factores Internos</b> |             |                     |                    |
|--|-------------|---------------------|--------------------|
| <b>Fortalezas</b>                                | <b>Peso</b> | <b>Calificación</b> | <b>ponderación</b> |
| Liderazgo y organización de la directiva         | 0,08        | 4                   | 0,32               |
| Apoyo de los socios                              | 0,07        | 4                   | 0,28               |
| Diversidad de cultivos agrícolas                 | 0,09        | 4                   | 0,36               |
| Calidad de los productos agrícolas               | 0,08        | 4                   | 0,32               |
| Buena atención al cliente                        | 0,08        | 3                   | 0,24               |
| Puestos de venta organizados                     | 0,06        | 3                   | 0,18               |
| Mercado ubicado en zona estratégica              | 0,06        | 3                   | 0,18               |
| Conocimiento agrícola                            | 0,07        | 4                   | 0,28               |
| <b>Debilidades</b>                               | <b>Peso</b> | <b>Calificación</b> | <b>Ponderación</b> |
| Desconocimiento de planificación                 | 0,07        | 1                   | 0,07               |
| Planificación empírica                           | 0,08        | 2                   | 0,16               |
| Falta de infraestructura para reuniones          | 0,07        | 1                   | 0,07               |
| Pocos recursos tecnológicos                      | 0,06        | 1                   | 0,06               |
| Recurso económicos limitados                     | 0,07        | 1                   | 0,07               |
| Pocos lugares para la comercialización           | 0,06        | 2                   | 0,12               |
| <b>Total</b>                                     | <b>1</b>    |                     | <b>2,71</b>        |

*FUENTE: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE*

*ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO*

Mediante el análisis de los factores internos relacionados con la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, se observa que la fortaleza más destacada es la diversidad de cultivos agrícolas cuyos valores están ponderados en 0,36, considerando la variedad de cultivos la que hace que la organización pueda trabajar. Mientras tanto, la debilidad más relevante fue la planificación empírica con un valor de 0,06 y como resultado obtenido un valor total de 2,71.

### **5.8.2 Matriz de Evaluación de Factores Externos (M. E. F. E)**

Dentro del proceso evaluativo de factores externos tales como las oportunidades y las amenazas, los cuales están relacionados con la Asociación son las siguientes:



**TABLA 13: MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS (M.E.F.E)**

| <b>Matriz de evaluación de factores externos</b>      |             |                     |                    |
|---|-------------|---------------------|--------------------|
| <b>Oportunidades</b>                                  | <b>Peso</b> | <b>Calificación</b> | <b>Ponderación</b> |
| Alianzas estratégicas con instituciones Ministeriales | 0,08        | 4                   | 0,32               |
| Accesos o disponibilidad de créditos                  | 0,07        | 4                   | 0,28               |
| Asesoría financiera y Administrativa                  | 0,06        | 4                   | 0,24               |
| Afluencia de turistas                                 | 0,07        | 4                   | 0,28               |
| Proyectos gubernamentales (Ministerios)               | 0,08        | 4                   | 0,32               |
| Reconocimiento Provincial                             | 0,06        | 3                   | 0,18               |
| Accesos a la tecnología                               | 0,07        | 3                   | 0,21               |
| Existencia de mercado cercano                         | 0,06        | 3                   | 0,18               |
| <b>Amenazas</b>                                       | <b>Peso</b> | <b>Calificación</b> | <b>Ponderación</b> |
| Incremento de comerciantes ambulantes                 | 0,07        | 1                   | 0,07               |
| Tierra desgastada                                     | 0,06        | 2                   | 0,12               |
| Intermediarios  | 0,07        | 1                   | 0,07               |
| Ordenanzas municipales                                | 0,08        | 1                   | 0,08               |
| Desastres naturales                                   | 0,08        | 2                   | 0,16               |
| Contaminación de la tierra                            | 0,09        | 2                   | 0,18               |
| <b>Total</b>  | <b>1</b>    |                     | <b>2,69</b>        |

FUENTE: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

Dentro del análisis de los factores externos de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, se determinaron que las oportunidades más relevantes fuera de la organización son las Alianzas estratégicas con instituciones ministeriales y los Proyectos gubernamentales (Ministerios), las cuales ponderan con un valor de 0,32, mientras tanto en las amenazas que se presiden destaca la Contaminación de la tierra ponderando un valor de 0,18, llegando a un total de 2,69 perteneciente al análisis de factor externa de la organización.

### 5.8.3 Matriz (F.O.D.A) de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense

**TABLA 14: MATRIZ (F.O.D.A)**

| Fortalezas  | Debilidades   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Liderazgo y organización de la directiva.</li> <li>➤ Apoyo de los socios.</li> <li>➤ Diversidad de cultivos agrícolas.</li> <li>➤ Calidad de los productos agrícolas.</li> <li>➤ Buena atención al cliente.</li> <li>➤ Puestos de venta organizado.</li> <li>➤ Mercado ubicado en zona estratégica.</li> <li>➤ Conocimiento agrícola.</li> </ul>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Desconocimiento de planificación.</li> <li>➤ Planificación empírica.</li> <li>➤ Falta de infraestructura para reuniones.</li> <li>➤ Pocos recursos tecnológicos.</li> <li>➤ Recursos económicos limitados.</li> <li>➤ Pocos lugares para la comercialización.</li> </ul> |
| Oportunidades   | Amenazas  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Alianzas estratégicas con instituciones Ministeriales.</li> <li>➤ Accesos o disponibilidad de créditos.</li> <li>➤ Asesoría financiera y Administrativa.</li> <li>➤ Afluencia de turistas.</li> <li>➤ Proyectos gubernamentales (Ministerios).</li> <li>➤ Reconocimiento Provincial.</li> <li>➤ Acceso a la tecnología.</li> <li>➤ Existencia de mercado cercano.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Incremento de comerciantes ambulantes.</li> <li>➤ Tierra desgastada.</li> <li>➤ Intermediarios.</li> <li>➤ Ordenanzas municipales.</li> <li>➤ Desastres naturales.</li> <li>➤ Contaminación de la tierra.</li> </ul>   |

FUENTE: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

## **Fortalezas**

### **Liderazgo y organización de la directiva**

Se consideró fortaleza debido a que dentro de la Asociación existe el liderazgo y la organización necesaria que requiere los distintos dirigentes de la agrupación que se encargan de controlar y representar a todos los socios.

### **Apoyo de los socios**

Existe buenas relaciones y un buen ambiente entre los socios/as, directivos y clientes, además, la ayuda que brindan todos los integrantes para poder alcanzar los diferentes objetivos planteados por la organización.

### **Diversidad de cultivos agrícolas**

Posee una gran variedad de cultivos orgánicos los mismos que son comercializados en el mercado, lo que representa un ingreso económico para los miembros de esta organización.

### **Calidad de los productos agrícolas**

Todos los productos son considerados de calidad por sus diferentes características como gran tamaño, buen sabor y buen color esta fortaleza es respaldada por los diferentes consumidores.

### **Buena atención al cliente**

Se considera una fortaleza la buena atención al cliente ya que la mayoría de los socios/as tienen una buena relación con el consumidor esto permite la creación de vínculos de satisfacción que beneficia a la organización.

### **Puestos de ventas organizadas**

El mercado donde se hacen presentes los miembros mantiene una estructura adecuada lo que fortalece a la hora de vender los diferentes productos así satisfaciendo las necesidades de los clientes.

### **Mercado ubicado en zona estratégica**

El mercado de la Asociación está ubicado en la plaza 15 de mayo, constituido como zona estratégica por su fácil acceso para los habitantes de la localidad lo que facilita la adquisición de los productos que ofrecen.

### **Conocimiento agrícola**

Los miembros de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarenses, poseen conocimiento en el cultivo de las diferentes plantas (ornamentales, hortalizas, verduras, frutas y medicinales) lo que permite que la agrupación pueda obtener productos de buena calidad.

### **Debilidades**

#### **Desconocimiento de planificación**

Se considera una debilidad los diferentes procesos de la planificación, ya que lo realizan de forma empírica por no contar con los conocimientos necesarios relacionados con la temática.

#### **Planificación empírica**

La planificación que está realizando no es la adecuada debido al desconocimiento y a la baja cultura empresarial, lo que hace que sus actividades no se cumplan como es debido.

#### **Falta de infraestructura para reuniones**

Se considera como una debilidad ya que no cuentan con una sede propia para la realización de las reuniones y eventos lo que perjudica directamente a la organización.

#### **Pocos recursos tecnológicos**

Los recursos tecnológicos son escasos debido a que no cuentan con las herramientas necesarias para realizar las diferentes actividades que destacan dentro de ella.

### **Recursos económicos limitados**

Los recursos que posee no son los suficientes para la realización de diligencias que se genera día a día dentro de la Asociación.

### **Pocos lugares para la comercialización**

No tienen varios lugares para comercializar sus productos ya que esto trae la reducción de las ventas y pérdida económica.

### **Oportunidades**

#### **Alianzas estratégicas con instituciones ministeriales**

Por medio de esta oportunidad se podrá formar alianzas con las diferentes instituciones como el MAGAP (Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuicultura y Pesca) y el MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Social) que ofrecen ayuda a las Asociaciones agrícolas del país, lo que beneficiaría a toda la organización.

#### **Acceso o disponibilidad de créditos**

Se considera como oportunidad la disponibilidad de créditos debido a que los directivos pueden acceder a un financiamiento para desarrollar los diferentes proyectos que beneficie a toda la Asociación.

#### **Asesoría financiera y administrativa**

Aparte del financiamiento se puede beneficiar de una asesoría de Administración de capital lo que permitiría mejorar la Gestión y direccionamiento.

#### **Afluencia de turistas**

El Cantón Guaranda es considerado como uno de los sitios turísticos por su fauna y flora y es visitado año tras año lo que puede ser aprovechado para incrementar las ventas y ser reconocidos.

### **Proyectos gubernamentales (Ministerios)**

Este tipo de oportunidades ministeriales son las que impulsan al desarrollo productivo a las diferentes Asociaciones existentes de la localidad la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense, buscará integrarse en uno de los muchos proyectos existentes para obtener beneficios que contribuyan al crecimiento de la organización.

### **Reconocimiento Provincial**

Es la oportunidad de ser reconocida por medio de los distintos reconocimientos que brinda la Provincia y de esta manera la organización podrá ser conocida a nivel nacional.

### **Acceso a la tecnología**

El acceso a la tecnología puede beneficiar debido a sus diversas plataformas de utilización lo que permitirá un mejor desarrollo productivo.

### **Existencia de mercado cercano**

La existencia de un mercado cercano a la Asociación trae beneficio ya que se podrá obtener otro punto donde se pueda comercializar sus productos y así aumentar el número de consumidores.

### **Amenazas**

#### **Incremento de comerciantes ambulantes**

Se reconocen a los vendedores ambulantes como una amenaza, debido a que es el factor que disminuiría el número de ventas.

#### **Tierra desgastada**

Corresponde al factor tierra desgastada lo que perjudicaría en el rendimiento y producción de los diferentes cultivos que la organización posee.

### **Intermediarios**

Es considerado como amenaza debido a que los intermediarios son los que adquieren los productos agrícolas a un precio más bajo, afectando directamente al productor.

### **Ordenanzas municipales**

Aparte de las ordenanzas gubernamentales se considera como amenaza también a las ordenanzas municipales ya que son las que rigen dentro de nuestro Cantón.

### **Desastres naturales**

Uno de los factores de difícil control son los desastres naturales ya que todos estamos expuestos a los ataques de la naturaleza donde no se puede anticipar sus daños y mucho menos controlarlos.

### **Contaminación de la tierra**

Se considera como amenaza debido a que no podemos controlar la contaminación existente en los suelos, esto puede ser por diferentes factores uno de ellos es la basura que arrojamos.

#### **5.8.4 Matriz Estratégica F.O.D.A**

La matriz estratégica (F.O.D.A) es una de las herramientas de ajuste en el proceso de la Planificación Estratégica, que ayuda a la formulación de estrategias para la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarenses se procedió a realizar lo siguiente:



**TABLA 15: MATRIZ ESTRATÉGICA F.O.D.A**

| Nombre de la Asociación   | Fortalezas  | Debilidades   |
|---|---|---|
| <p><b>Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense</b></p>  | <p>F1: Liderazgo y organización de la directiva.<br/>                     F2: Apoyo de los socios.<br/>                     F3: Diversidad de cultivos agrícolas.<br/>                     F4: Calidad de productos agrícolas.<br/>                     F5: Buena atención al cliente.<br/>                     F6: Puestos de ventas organizados.<br/>                     F7: Mercado ubicado en zona estratégica.<br/>                     F8: Conocimientos agrícolas.</p>                                      | <p>D1: Desconocimiento de planificación.<br/>                     D2: Planificación empírica.<br/>                     D3: Falta de infraestructura para reuniones.<br/>                     D4: Poco recurso tecnológico.<br/>                     D5: Recursos limitados.<br/>                     D6: Pocos lugares para la comercialización.</p>  |
| Oportunidades   | Estrategia FO   | Estrategia DO   |
| <p>O1: Alianzas estratégicas con instituciones ministeriales.<br/>                     O2: Accesos o disponibilidad de créditos.<br/>                     O3: Asesoría financiera y administrativa.<br/>                     O4: Afluencia de turistas.<br/>                     O5: Proyectos gubernamentales (Ministerios).<br/>                     O6: Reconocimiento Provincial.<br/>                     O7: Acceso a la tecnología.<br/>                     O8: Existencia de un mercado cercano.</p> | <p>F1O1: Liderazgo y organización para gestionar alianzas estratégicas.<br/>                     F1O2: Organización de los directivos para acceder a créditos de financiamientos.<br/>                     F1O5: Organización de los directivos para formar partes de proyectos Ministeriales.<br/>                     F3F5O1: Alianzas estratégicas para incrementar el mercado con los productos que satisfagan al cliente.<br/>                     F4O4: Programas de estímulo para llegar a más clientes.</p> | <p>D1O3: Conocer la herramienta del Plan Estratégico el cual le sirva de apoyo y como fuente de asesoría.<br/>                     D2O3: Planificar adecuadamente para obtener futuras alianzas.<br/>                     D3O5: Obtener una sede propia por apoyo de Ministerios y GAD Cantonal.<br/>                     D4O5: Adquisición de nuevas tecnologías por apoyo de instituciones gubernamentales.<br/>                     D5O2: Obtener mayor capital para actividades administrativas.<br/>                     D6O8: Fortalecimiento del trabajo en equipo mediante la comunicación efectiva para generar un compromiso laboral.</p> |

| Amenazas   | Estrategia FA   | Estrategia DA  |
|--|---|--|
| <p>A1: Incremento de comerciantes ambulantes.</p> <p>A2: Tierra desgastada.</p> <p>A3: Intermediarios.</p> <p>A4: Ordenanzas municipales.</p> <p>A5: Desastres naturales.</p> <p>A6: Contaminación de la tierra.</p> | <p>F4A1: Aprovechar la buena calidad de los productos para evitar ser intervenidos por los comerciantes ambulantes.</p> <p>F5A1: Mantener el buen servicio hacia el cliente, impidiendo así el incremento de comerciantes ambulantes.</p> <p>F7A1: Comunicar a los clientes sobre la zona y las condiciones sanitarias que emplean ellos y los riegos de los comerciantes ambulantes.</p> | <p>D1A1: Elaborar un Plan Estratégico para conseguir un procesamiento en el mercado.</p> <p>D2A4: Organizar la planificación correspondiente para el cumplimiento de las ordenanzas municipales.</p> <p>D2A1: Planificar adecuadamente para estar preparados a las nuevas disposiciones gubernamentales.</p> |

*FUENTE: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE*

*ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO*

### 5.8.5 Matriz de Competitividad

Esta matriz nos permitirá identificar la competitividad, evaluando los factores internos (fortalezas, oportunidades), y los factores externos (debilidades y amenazas), además del competidor directo que tiene la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense obteniendo como resultado lo siguiente:

**TABLA 16: MATRIZ DE COMPETITIVIDAD**

|          | Factores claves                          | Peso     | Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense |             | Asociación Agrícola Gradas |             |
|----------|--|----------|--|-------------|----------------------------|-------------|
|          |  |          | Calificación                                     | Ponderación | Calificación               | Ponderación |
| <b>F</b> | Liderazgo y organización de la directiva | 0,2      | 4  | 0,8         | 3                          | 0,6         |
| <b>F</b> | Calidad de los productos agrícolas       | 0,2      | 4  | 0,8         | 3                          | 0,6         |
| <b>D</b> | Planificación empírica                   | 0,18     | 2  | 0,36        | 4                          | 0,72        |
| <b>O</b> | Reconocimiento Provincial                | 0,12     | 4  | 0,48        | 3                          | 0,36        |
| <b>O</b> | Afluencia de turistas                    | 0,12     | 3  | 0,36        | 2                          | 0,24        |
| <b>A</b> | Incremento de comerciantes ambulantes    | 0,18     | 1  | 0,18        | 1                          | 0,18        |
|          | <b>Total</b>                             | <b>1</b> |  | <b>2,98</b> |                            | <b>2,7</b>  |

FUENTE: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

Mediante esta Matriz se pudo determinar que la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense, mantiene un puntaje alto en relación a la Asociación Agrícola de Gradas, debido al buen liderazgo, organización y la calidad de los productos agrícolas. Por lo tanto, no quiere decir que está bien posicionado, más bien da a conocer que es necesario la implementación de un Plan Estratégico el cual ayude a mejorar las falencias existentes en la actualidad y así poder seguir creciendo año tras año.

## **5.8.6 Formulación de Estrategias**

### **Estrategias**

Las estrategias identificadas para la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, son de vital importancia ya que nos ayudará a contrarrestar las debilidades y amenazas que se representaran son las siguientes:

### **Curso de acción**

La estrategia a utilizar permitirá el desarrollo y el mejoramiento de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense perteneciente al Cantón Guaranda, y a su vez determinar sus cursos de acción que se llevará a cabo para la realización de las mismas.

### **Estrategia 1**

Planificar adecuadamente para obtener futuras alianzas.

### **Objetivo**

Crear nuevas alianzas estratégicas con los diferentes ministerios de la localidad que beneficien en el desarrollo productivo de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense.

### **Curso de acción**

- Seleccionar el sector público o privado que se desea formar la alianza.
- Seguir fomentando el apoyo del estado.
- Trabajar para que las futuras alianzas den resultados.
- Fomentar los conocimientos que sean requeridos.
- Gestionar las diferentes reuniones con las diferentes autoridades.

### **Estrategia 2**

Adquirir nuevas tecnologías (maquinarias y equipos) con el apoyo de instituciones gubernamentales.

## **Objetivo**

Implementar en la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, las diferentes tecnologías como (maquinarias y equipos) que ayudarán al desarrollo productivo de la organización.

## **Curso de acción**

- Se define y estudia los distintos avances tecnológicos.
- Fomentar a los socios la utilización de nuevas tecnologías.
- Realizar capacitación acerca de las nuevas tecnologías que están enfocándose en el ámbito agrícola.
- Gestionar los diferentes trámites para la adquisición de las tecnologías a las instituciones gubernamentales.

## **Estrategia 3**

Alianzas estratégicas con el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) para incrementar el mercado con los productos que satisfagan al consumidor.

## **Objetivo**

Crear alianzas con el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) con fines de incrementar el mercado con los productos que la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense que cultivan y ofrecen a sus consumidores.

## **Cursos de acción**

- Diseñar una base de datos que permita mostrar de manera detallada los productos más adquiridos.
- Establecer contacto con las diferentes organizaciones gubernamentales para determinar las posibles alianzas.
- Realizar una investigación en el mercado para el incremento de posibles clientes.

- Fomentar los diversos tipos de alianzas que favorecerán a la Asociación.

#### **Estrategia 4**

Fortalecimiento del trabajo en equipo mediante la comunicación efectiva para generar un compromiso laboral.

#### **Objetivo**

Fortalecer el trabajo en equipo para poder mejorar las relaciones laborales dentro y fuera de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense.

#### **Cursos de acción**

- Establecer un cronograma que permita la realización de las actividades.
- Mejoramiento de comunicación externa e interna para el cumplimiento de las actividades.
- Se establece la comunicación necesaria para obtener resultados.
- Aprovechar al máximo los distintos beneficios que la organización posee.

#### **Políticas**

- Los directivos son los encargados de controlar de manera oportuna los derechos y obligaciones de los socios/as.
- Sancionar de manera justa aquellos socios/as que falten a la integridad de la Asociación.
- Llevar el control por parte de los directivos dentro y fuera de la organización.
- Controlar y precautelar los recursos económicos.
- Asistir puntualmente a las reuniones y asambleas convocadas por los directivos.
- Mantener sus lugares de trabajo en buen estado y de manera higiénica lo que permitirá una mejor imagen.

- Atender de manera eficaz y eficiente a los pedidos de los clientes.
- Todos los integrantes de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, deberán cumplir con la Misión, Visión y Valores.
- Respetar los puntos de venta de cada socio/as.
- Comercializar los diferentes productos en perfectas condiciones para el público en general.

### **5.8.7 Implementación de Estrategias**

Una vez establecidas las estrategias y sus cursos de acción, se procede a la implementación de las mismas, en donde se determinará los programas y proyectos, para la ejecución de las estrategias que mejoran la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense.

## 5.9 Programas y Proyectos

**TABLA 17: PROGRAMAS Y PROYECTOS**

| Programas                                      | Proyectos   | Beneficiarios  | Responsables   |
|--|---|--|--|
| Planificación de alianzas estratégicas.        | 1. Proyecto de convenios con las distintas organizaciones.<br>2. Proyecto de fortalecimiento asociativo entre Asociaciones. | ➤ Todos los socios/as y clientes de la Asociación.<br>➤ Todos los socios/as. | ➤ Directivos de la Asociación.<br>➤ Autoridades del cantón.<br>➤ Socios/as.<br>➤ Directivas de otras Asociaciones. |
| Capacitación a los socios/as de la Asociación. | 1. Proyecto de capacitación en servicio al cliente.<br>2. Proyecto de capacitación en Gestión Administrativa.               | ➤ Todos los socios/as.<br>➤ Clientes.  | ➤ Directivos de la Asociación.<br>➤ Socios/as.   |



|                                 |  |  |   |
|---------------------------------|--|--|---|
| Aumento del capital.            | <p>1. Proyecto para el desarrollo de un plan de ventas para el incremento de los ingresos.</p> <p>2. Proyecto de capacitación a los directivos en manejo y distribución de capital.</p>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Directivos de la Asociación.</li> <li>➤ Socios/as.</li> <li>➤ Comunidad de donde se origina la Asociación.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Directivos de la Asociación.</li> <li>➤ Socios/as.</li> <li>➤ Directivos de la Comunidad.</li> </ul> |
| Fortalecimiento administrativo. | <p>1. Proyecto de capacitación en procesos y técnicas Administrativas.</p> <p>2. Proyecto de implementación de herramientas de Gestión Administrativa para el mejoramiento de la organización.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Socios/as.</li> <li>➤ Clientes.</li> <li>➤ Comunidad.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Directivos de la Asociación.</li> <li>➤ Socios/as.</li> <li>➤ Directivos de la Comunidad.</li> </ul> |

*FUENTE: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE  
ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAÚL CHIMBO GUANO*

## Proyectos de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense

### Programa 1: Planificación de Alianzas Estratégicas

**TABLA 18: PROGRAMA 1 PLANIFICACIÓN DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS**

| Proyecto 1                                  | Objetivo   | Actividades   | Duración   | Resultados   | Responsables   | Impacto   | Costo             |
|---|--|---|--|--|--|---|-------------------|
| Convenios con las distintas organizaciones. | Aumentar el número de clientes por medio de convenios y alianzas estratégicas para el mejoramiento y reconocimiento de la Asociación Agrícola Caserito Bolivareense. | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Contar con la organización correspondiente.</li> <li>➤ Contar con las respectivas herramientas.</li> </ul> | Inicio:<br>Agosto 2021<br><br>Final:<br>Octubre 2021 | Mejora las condiciones de la Asociación. Crecimiento de la organización. | Directivos de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense. | Mediante la realización de convenios y alianzas estratégicas la Asociación busca incrementar el número de socios/as y así poder aumentar las ventas de sus productos. | \$750,00 Dólares. |

FUENTE: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

**TABLA 19: PLANIFICACIÓN DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS**

| Proyecto 2                                     | Objetivo  | Actividades  | Duración  | Resultados   | Responsables  | Impacto  | Costo               |
|--|---|--|---|--|---|--|---------------------|
| Fortalecimiento asociativo entre Asociaciones. | Fortalecer las relaciones entre distintas Asociaciones para obtener y ampliar nuevos canales de comercialización. | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Gestionar las diversas solicitudes por parte de la directiva.</li> <li>➤ Presentar los oficios dirigidos a las autoridades.</li> <li>➤ Acudir a las reuniones con las autoridades.</li> </ul> | Inicio:<br>Septiembre 2021<br><br>Final:<br>Mayo 2022 | Cooperación entre directivos de diferentes Asociaciones y las autoridades. | Directivos de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense. | Mediante el fortalecimiento de las relaciones con otras Asociaciones se podrá expandir y comercializar los diferentes cultivos de la organización. | \$1.000,00 Dólares. |

FUENTE: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE  
 ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

**Programa 2: Capacitación a los socios de la Asociación.**

**TABLA 20 : PROGRAMA 2 CAPACITACIÓN A LOS SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN**

| Proyecto 3                           | Objetivo   | Actividades   | Duración   | Resultados   | Responsables   | Impacto  | Costos              |
|--------------------------------------|--|---|--|--|--|--|---------------------|
| Capacitación en servicio al cliente. | Motivar a los miembros de la directiva y asociados hacia la mejora continua enfocados a la calidad del servicio. | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Adecuación del lugar.</li> <li>➤ Tener los materiales que se utilizarán en la capacitación.</li> </ul> | Inicio: Septiembre 2021<br>Final: Noviembre 2021 | Mejorar el servicio al cliente. Servicios eficaces y eficientes. | Directivos de la Asociación.<br>Miembros de la Asociación. | Mediante la capacitación en atención y servicios al cliente se podrá alcanzar una mejor imagen para la organización. | \$1.000,00 Dólares. |

FUENTE: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

**TABLA 21: PROGRAMA 2 CAPACITACIÓN A LOS SOCIOS DE LA ASOCIACIÓN**

| Proyecto 4                              | Objetivo  | Actividad  | Duración  | Resultados  | Responsables                 | Impacto   | Costos              |
|---|---|--|---|---|------------------------------|---|---------------------|
| Capacitación en Gestión Administrativa. | Fortalecer las actividades laborales a través de capacitaciones constantes en Gestión Administrativa. | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Contar con el facilitador de la capacitación.</li> <li>➤ Promover la participación de los presentes.</li> <li>➤ Captar la atención a través de ejemplos.</li> </ul> | Inicio: Noviembre 2021<br>Final: Diciembre 2021 | Cooperación entre directivos.<br>Elevación de la productividad.<br>Aumento de la capacidad y la eficiencia. | Directivos de la Asociación. | Mediante las capacitaciones continuas a los miembros de la Asociación les permitirá adquirir nuevos conocimientos para el bienestar personal. | \$1.000,00 Dólares. |

FUENTE: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

### Programa 3: Aumento del Capital

**TABLA 22: PROGRAMA 3 AUMENTO DEL CAPITAL**

| Proyecto 5   | Objetivo  | Actividad   | Duración                                    | Resultados  | Responsables  | Impacto  | Costos              |
|--|---|---|---|---|---|--|---------------------|
| Desarrollo de un plan de ventas para incrementar los ingresos. | Implementar un plan de ventas para el incremento de ingresos en la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense. | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Realizar un análisis de participación en el mercado.</li> <li>➤ Realizar el análisis de ventas.</li> <li>➤ Identificación de posibles competidores.</li> </ul> | Inicio: Octubre 2021<br>Fin: Diciembre 2021 | Crear un plan ventas que ayude a los miembros de la Asociación para incrementar sus ventas. | Directivos de la Asociación.<br>Miembros de la Asociación.<br>Profesionales que aporten con el conocimiento del plan de ventas. | El plan de ventas tiene un aporte muy específico en la planeación y la toma de decisiones. | \$1.000,00 Dólares. |

FUENTE: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

**TABLA 23: PROGRAMA 3 AUMENTO DEL CAPITAL**

| <b>Proyecto 6</b>   | <b>Objetivo</b>  | <b>Actividad</b>   | <b>Duración</b>   | <b>Resultados</b>                                      | <b>Responsables</b>   | <b>Impacto</b>  | <b>Costos</b>          |
|---|--|--|---|--|---|---|------------------------|
| Capacitación a los directivos sobre el manejo y distribución del capital. | Capacitar a los directivos de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense sobre el manejo y distribución del capital. | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Adecuación del establecimiento para la capacitación.</li> <li>➤ Buscar personal capacitado para la impartición de conocimientos acerca de este tema.</li> <li>➤ Elaborar los respectivos registros e informes.</li> </ul> | Inicio:<br>Octubre<br>2021<br>Fin:<br>Diciembre<br>2021 | Mejor manejo y aumento del capital de la Asociación. . | Directivos de la Asociación.<br>Miembros de la Asociación.<br>Dirigentes de la Comunidad. | Fomentar el crecimiento del capital de la organización. | \$1.000,00<br>Dólares. |

FUENTE: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE  
 ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

## Programa 4: Fortalecimiento Administrativo

**TABLA 24: PROGRAMA 4 FORTALECIMIENTO ADMINISTRATIVO**

| Proyecto 7   | Objetivo  | Actividad  | Duración   | Resultado   | Responsables  | Impacto  | Costo               |
|--|---|--|--|---|---|--|---------------------|
| Capacitación en procesos y técnicas Administrativas. | Brindar oportunidades de superación personal y profesional en función al procedimiento administrativo con el afán de conseguir una mejoría en las aptitudes de los miembros de la Asociación. | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Diseñar un plan de capacitación.</li> <li>➤ Guiar a los socios/as mediante los procedimientos.</li> </ul> | <p>Inicio: Noviembre 2021.</p> <p>Final: Marzo 2022.</p> | <p>Planificar de mejor manera en las actividades. Captación de los miembros de la Asociación de estos procesos.</p> | <p>Directivos de la Asociación.</p> <p>Miembros de la Asociación.</p> | <p>Con este proyecto la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, podrá incrementar los conocimientos que se requieren para poder seguir creciendo.</p> | \$1.500,00 Dólares. |

FUENTE: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO



**TABLA 25: PROGRAMA 4 FORTALECIMIENTO ADMINISTRATIVO**

| Proyecto 8   | Objetivo   | Actividades  | Duración                                      | Resultados  | Responsables   | Impacto  | Costo               |
|--|--|--|---|---|--|--|---------------------|
| Implementación de herramientas de Gestión Administrativas para el mejoramiento de la organización. | Implementar las herramientas de Gestión Administrativa necesarias para el buen funcionamiento de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense. | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Realizar las correspondientes Gestiones.</li> <li>➤ Buscar cuales son las herramientas que ayuden a la Asociación.</li> <li>➤ Coordinar con los miembros sobre el manejo de las herramientas de Gestión.</li> </ul> | Inicio:<br>Enero 2022<br>Final:<br>Julio 2022 | Mejor rendimiento de la Asociación.<br>Incremento de la producción. | Directivos de la Asociación.<br>Miembros de la Asociación. | Las diferentes herramientas de Gestión Administrativa elevarán a un nivel más competitivo. | \$2,000.00 Dólares. |

FUENTE: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE  
 ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

### **5.9.1 Planeación Operativa**

#### **Plan Operativo Anual (POA)**

El Plan Operativo Anual de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, se constituye de acuerdo a las actividades del Plan Estratégico en la cual esta inmersos a los programas, proyectos, cursos de acción y otros elementos que nos proporcionaran información veraz y oportuna consiguiendo de esta manera que las actividades se ejecuten de una forma clara y específica.

Los costos que se constituyeron en cada uno de los proyectos, se distribuirán con sus relativas gestiones tanto internas y externas con el único propósito de obtener resultados beneficiosos y por ende que ayude a la Asociación a desarrollarse en un ámbito productivo y económico considerando este modo al cumplimiento de los objetivos de la organización.

**TABLA 26: PLAN OPERATIVO ANUAL (POA)**

| Programas   | Proyectos  | Cronograma |            | Costo estimado | Financiamiento |              | Compromiso                   |  |
|---|--|------------|------------|----------------|----------------|--------------|------------------------------|--|
|   |  | Inicio     | Final      |                | Propio         | Auto gestión | Responsables                 | Involucrados   |
| Planificación de alianzas estratégicas.                 | Convenios con las distintas organizaciones   | 01/08/2021 | 01/10/2021 | 750,00         | X              | X            | Directivos de la Asociación. | Miembros de la Asociación.                               |
|   | Fortalecimiento asociativo entre Asociaciones.   | 01/09/2021 | 01/05/2022 | 1.000,00       | X              | X            | Directivos de la Asociación. | Miembros de la Asociación.                               |
| Programa de capacitación a los socios de la Asociación. | Capacitación en servicio al cliente.   | 01/09/2021 | 01/11/2021 | 1.000,00       | X              | X            | Directivos de la Asociación. | Miembros de la Asociación.                               |
|   | Capacitación en Gestión Administrativa.  | 01/11/2021 | 01/12/2021 | 1.000,00       | X              | X            | Directivos de la Asociación. | Miembros de la Asociación.                               |
| Aumento del capital.                                    | Desarrollo de un plan de ventas para el incremento de los ingresos.                                | 01/10/2021 | 01/12/2021 | 1.000,00       | X              | X            | Directivos de la Asociación. | Miembros de la Asociación.                               |
|   | Capacitación a los directivos en manejo y distribución del capital.                                | 01/10/2021 | 01/12/2021 | 1.000,00       | X              | X            | Directivos de la Asociación. | Miembros de la Asociación.<br>Directiva de la Comunidad. |
| Fortalecimiento administrativo.                         | Capacitación en procesos y técnicas Administrativas.   | 01/11/2021 | 01/03/2022 | 1.500,00       | X              | X            | Directivos de la Asociación. | Miembros de la Asociación.                               |
|   | Implementación de herramientas de Gestión Administrativas para el mejoramiento de la organización. | 01/01/2021 | 01/06/2021 | 2.000,00       | X              | X            | Directivos de la Asociación. | Miembros de la Asociación.                               |
| <b>Total de presupuesto</b>                             |  |            |            |                |                |              | <b>9,250.00</b>              |  |

FUENTE: ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

## 5.10 Seguimiento y Control

Mediante este sistema los directivos y representantes de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense, podrán trabajar en equipo para alcanzar los objetivos establecidos. Esto permitirá realizar el correspondiente seguimiento a cada una de las estrategias y actividades, en donde estará presente sus respectivos responsables, tiempos de ejecución y además del costo que se le asignará a cada estrategia.

Mientras tanto el seguimiento y control radica fundamentalmente en tomar las medidas correctivas cuando el caso lo amerite, es decir que a través de esta función el responsable de los programas y proyectos será la directiva de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivareense, lograrán precisar si lo realizado se ajusta a lo establecido y en cuestión de existir desviaciones, podemos identificar aquellos problemas dichos errores que se están produciendo en la organización y así tomar las mejores decisiones que favorezcan a la organización.

### 5.10.1 Documentos para el Seguimiento y Control

*TABLA 27: HOJA DE CONTROL*

| Nombre de la Institución: |             |                 |       | Hoja de control |             |
|---------------------------|-------------|-----------------|-------|-----------------|-------------|
| Responsable:              |             |                 |       | N° de Hoja:     |             |
| Descripción:              |             |                 |       | Código:         |             |
| Ítem                      | Designación | Detalle         | Frec. | Responsables    | Observación |
| 1                         |             |                 |       |                 |             |
| 2                         |             |                 |       |                 |             |
| 3                         |             |                 |       |                 |             |
| 4                         |             |                 |       |                 |             |
| 5                         |             |                 |       |                 |             |
| 6                         |             |                 |       |                 |             |
| 7                         |             |                 |       |                 |             |
| 8                         |             |                 |       |                 |             |
| 9                         |             |                 |       |                 |             |
| 10                        |             |                 |       |                 |             |
| Centro de mecanismo:      |             | Controlado por: |       |                 |             |
|                           |             | Fecha:          |       |                 |             |

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

**TABLA 28: SEGUIMIENTO Y EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES**

| <b>ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES CASERITO BOLIVARENSE</b> |                    |                             |            |               |                        |                      |
|--|--------------------|-----------------------------|------------|---------------|------------------------|----------------------|
| <b>SEGUIMIENTO Y EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES</b>          |                    |                             |            |               |                        |                      |
| <b>Nombre del proyecto:</b>                            |                    |                             |            |               | <b>Código de Hoja:</b> |                      |
| <b>Objetivo estratégico:</b>                           |                    |                             |            |               |                        |                      |
| <b>Resultados esperados:</b>                           |                    |                             |            |               |                        |                      |
| <b>Nº</b>  | <b>Actividades</b> | <b>Periodo de ejecución</b> |            | <b>Costos</b> | <b>Responsables</b>    | <b>Observaciones</b> |
|  |                    | <b>Inicio</b>               | <b>Fin</b> |               |                        |                      |
| <b>1</b>   |                    |                             |            |               |                        |                      |
| <b>2</b>   |                    |                             |            |               |                        |                      |
| <b>3</b>   |                    |                             |            |               |                        |                      |
| <b>4</b>   |                    |                             |            |               |                        |                      |
| <b>5</b>   |                    |                             |            |               |                        |                      |
| <b>6</b>   |                    |                             |            |               |                        |                      |
| <b>7</b>   |                    |                             |            |               |                        |                      |
| <b>8</b>   |                    |                             |            |               |                        |                      |
| <b>9</b>   |                    |                             |            |               |                        |                      |
| <b>10</b>  |                    |                             |            |               |                        |                      |
| <b>Total</b>   |                    |                             |            |               |                        |                      |
| <b>Requerimiento por año</b>                           |                    |                             |            |               |                        |                      |

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

## 6. Conclusiones

- La Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, se evidencia la falta de conocimientos por parte de los socios/as acerca del Plan Estratégico lo que interviene con mejoramiento de Gestión dentro de la organización.
- Con el proyecto de investigación analizamos la situación actual en la que se encuentra la Asociación las dificultades, los problemas que se hacen presente por lo que se limita a realizar sus actividades, además, se pudo conocer sobre las diferentes teorías y factores que influyen en el Plan Estratégico.
- Con la elaboración de la propuesta para la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, permite la creación del direccionamiento estratégico tales como; Misión, Visión, Valores, Objetivos y Metas, con la finalidad que los directivos y miembros de la organización trabajen en una línea de acción más eficientes. Mientras tanto el análisis F.O.D.A ayuda a puntualizar las estrategias de crecimiento y mejoramiento las cuales sirven como base para conseguir el desarrollo de la agrupación.

## **7. Recomendaciones**

- Los directivos de la Asociación realicen varias capacitaciones con respecto al tema de investigación para reforzar la falta de conocimientos de los socios/as de la organización y de esta manera lograr cumplir con los objetivos planteados que contribuirá al éxito de esta agrupación.
- Tomar en cuenta los resultados de este proyecto de investigación ya que en este documento se encuentra plasmado las directrices para el mejoramiento de la Asociación.
- Implementación del Plan Estratégico ya que es viable para el progreso y crecimiento de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense, esto se implementará en un periodo de cinco Años, con la propuesta asignado en este documento los cuales van acorde a la organización.

## 8. Bibliografía

- Víctor Manuel González Romero, H. E. (2009). *GLOSARIO DE TÉRMINOS SOBRE PLANEACIÓN*. México: Secretaría de Planeación (Seplan) .
- Amboya Lema, G., & Muñoz Salazar, M. (2018). *Propuesta de un plan estratégico para la pequeña empresa “El Lojanito” ubicada en la Provincia de Pichincha, parroquia rural Conocoto, Valle de los Chillos al sur- este del Cantón Quito periodo 2018-2022*. Ecuador: UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR.
- Bàrcena, S. L. (2012). *Definiciones del plan estratègico*. Mexico : Alfaomega .
- Constitución de la República del Ecuador*. (2008). Ecuador.
- David, F. R. (2003). *Elementos de la planificación estratégica: Sistema gerencial/Filosofía de gestión*. México: Legis Editores S.A.
- David, F. R. (2013). *Conceptos de administración estrategica*. Mexico: Pearson Educación.
- ELICEO, C. T. (2019). *PLAN ESTRATÉGICO PARA LA “ASOCIACIÓN DESERVICIOS DE LIMPIEZA AROSEMENA TOLA” 2018-2023*. . Riobamba: ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO .
- Gòmez, H. S. (2003). *Definiciones Bàsicas*. Colombia: 3R Editores.
- Grau, J. E. (2016). *Glosario*. México: Fundec.
- Hernandez, Z. T. (2014). *Administracion estrategica*. Mexico: Grupo editorial Patria.
- Ministerio de Agricultura y Ganadería* . (2017). Ecuador.
- Newtown, J. (24 de Febrero de 2001). *CIVICUS*. Obtenido de Seguimiento y evaluaciòn: [www.civicus.org](http://www.civicus.org)
- Perez, J., & Gardey, A. (2014). *Plan estrategico dentro de una Asociacion*. Ecuador.
- Ruiz, R. V. (2013). *Administracion Estrategica*. Quito.
- VILLAO, L. F. (2015). *PLAN ESTRATÉGICO PARA LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES “PRODUCTOS DEL MAR” DEL CANTÓN SANTA ELENA, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015* . Santa Elena: UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA .



## 9. Anexos

### Anexo 1.- Cronograma

**TABLA 29: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES**

| ACTIVIDADES  | Mayo |   |   |   | Junio |   |   |   | Julio |   |   |   | Agosto |   |   |   |
|--|------|---|---|---|-------|---|---|---|-------|---|---|---|--------|---|---|---|
|  | 1    | 2 | 3 | 4 | 1     | 2 | 3 | 4 | 1     | 2 | 3 | 4 | 1      | 2 | 3 | 4 |
| FORMULACIÓN GENERAL DEL ANTEPROYECTO                             |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| ANÁLISIS DEL ANTEPROYECTO  |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| CORRECCIÓN DEL ANTEPROYECTO                                      |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| REVISIÓN DEL ANTEPROYECTO  |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| APROBACIÓN DEL ANTEPROYECTO                                      |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| REVISIÓN DEL ANTEPROYECTO: DIRECTOR, PAR ACADÉMICO Y ESTUDIANTES |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| DESARROLLO DE OBSERVACIONES                                      |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| DESARROLLO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN                             |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN                               |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| 1. FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO                              |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| 2. MARCO TEÓRICO   |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| 3. METODOLOGÍA   |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| 4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN  |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| 5. PROPUESTA   |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES                                   |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| BIBLIOGRAFÍA   |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| ANEXOS   |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| ENTREGA DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN                             |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |
| EMISIÓN DE CALIFICACIÓN  |      |   |   |   |       |   |   |   |       |   |   |   |        |   |   |   |

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO

## Anexo 2.- Presupuesto

**TABLA 30: PRESUPUESTO**

| <b>Cantidad</b> | <b>Detalles</b>             | <b>Valor Unitario</b> | <b>Valor Total</b> |
|-----------------|-----------------------------|-----------------------|--------------------|
| 3               | Resma de papel              | 4                     | 12,00              |
| 3               | CDS                         | 3,5                   | 10,50              |
| 8               | Lápices                     | 0,35                  | 2,80               |
| 8               | Esferos Gráficos            | 0,5                   | 4,00               |
| 4               | Carpetas                    | 0,75                  | 3,00               |
| 5               | Botellas de gel antiséptico | 10                    | 50,00              |
| 100             | Mascarillas N95             | 1                     | 100,00             |
| 5               | Galón alcohol               | 12                    | 60,00              |
| 500             | Escaneado                   | 0,15                  | 75,00              |
| 1000            | Copias                      | 0,02                  | 20,00              |
| 4               | Anillados                   | 7,5                   | 30,00              |
| 4               | Empastados                  | 2,5                   | 10,00              |
| 1               | Documento notariado         | 40,00                 | 40,00              |
| <b>TOTAL</b>    |                             |                       | <b>417,30</b>      |

*FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA*

*ELABORADO POR: DELIA JANETH CEVALLOS YUNGA; CRISTHIAN PAUL CHIMBO GUANO*

### Anexo 3.- Encuesta



**UNIVERSIDAD ESTADAL DE BOLÍVAR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y GESTIÓN EMPRESARIAL**  
**E INFORMÁTICA**  
**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

Encuesta dirigida a los miembros de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarenses  
**Objetivo:** Obtener información relevante, para la formulación de un Plan Estratégico en la Asociación de Agricultores “Caserito Bolivarenses” de la Comunidad de Joyocoto del Cantón Guaranda, para así poder dar soluciones a los problemas encontrados.

Edad: .....

Generó: M .... F .....

Cuestionario:

**1. ¿Conoce usted que es un Plan Estratégico?**

Sí  No

**2. ¿Cree usted que la Asociación desarrolla una administración eficiente para el logro de sus metas?**

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Totalmente en desacuerdo

**3. ¿Conoce usted si la Asociación cuenta con un Plan Estratégico?**

Sí  No

**4. ¿Piensa usted que el Plan Estratégico permite delinear los objetivos institucionales para mejorar la Gestión Administrativa?**

Totalmente de acuerdo

De acuerdo

Totalmente en desacuerdo

**5. ¿Considera usted que el Plan Estratégico ayudaría a la Gestión Administrativa?**

Sí  No

**6. ¿Cree usted que la Asociación debe contar con Misión, Visión y Objetivos?**

Sí  No

**7. ¿Considera que es necesario implementar estrategias dentro de la Asociación?**

Sí  No

**8. ¿Cómo usted califica las actividades que se realiza dentro de la Asociación?**

Excelente

Muy buena

Buena

Mala

**9. ¿Considera usted que el Plan Estratégico es indispensable para lograr el desarrollo productivo de la Asociación?**

Sí  No

**10. ¿Considera usted que se debe realizar un Plan Estratégico para la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense?**

Sí  No

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## Anexo 4.- Entrevista



### UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

### FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN

### EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

### CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

Entrevista dirigida al presidente de la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense.

**Objetivo:** Obtener información relevante, para la formulación de un Plan Estratégico en la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense de la Comunidad de Joyocoto del Cantón Guaranda, para así poder dar soluciones a los problemas encontrados.

**Entidad:** .....

**Cargo:** .....

**Ciudad:** .....

1. ¿Existe un Plan Estratégico en la Asociación?
2. ¿En la actualidad cuales son las fortalezas que posee la Asociación de Agricultores Caserito Bolivarense?
3. ¿Cómo realizan su planificación de la Asociación?
4. ¿Qué resultados han obtenido sin un Plan Estratégico?
5. ¿Qué objetivos se han planteado?
6. ¿Tienen alguna estrategia para obtener los objetivos?
7. ¿Le gustaría que en la Asociación exista un Plan Estratégico?
8. ¿Cree usted que es muy importante contar con un Plan Estratégico para mejorar la Gestión Administrativa?
9. ¿Qué cambios cree usted que puede generar la creación de Misión, Visión y Objetivos en la organización?
10. ¿Al tener un Plan Estratégico le facilitaría al desarrollo de las actividades?
11. ¿Para la elaboración del Plan Estratégico le gustaría que todos los miembros participen?

**12.** ¿Cree usted que podría ayudar al desarrollo de la Asociación la creación de un Plan Estratégico?

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## Anexo 5.- Carta de Aceptación



Guaranda 14 de mayo del 2021

Sr. Víctor Manuel Guano Chimborazo

Presidente de la asociación "Caserito Bolivarense"

### Carta de aceptación

Presente.-

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de hacer de su conocimiento que el Sr. **Cristhian Paul Chimbo Guano**, con número de identificación, 0202493474 y la Sra. **Delia Janeth Cevallos Yunga**, con número de identificación, 0604976852, estudiantes de la Universidad Estatal de Bolívar, de la carrera de Ingeniería comercial.

Para informar que han sido admitidos para realizar su tesina denominado PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA PARA EL MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN EN LA ASOCIACIÓN DE AGRICULTORES "CASERITO BOLIVARENSE" DE LA COMUNIDAD DE JOYOCOTO, CIUDAD GUARANDA PROVINCIA BOLIVAR, 2021- 2025. Ubicados en la comunidad de joyocoto dentro de la asociación de agricultores "Caserito Bolivarense".

Aprovecho la oportunidad para expresarle mi consideración y estimación personal.

Atentamente,

Sr. Víctor Manuel Guano Chimborazo

Presidente de la asociación de agricultores "Caserito Bolivarense"

## Anexo 6.- Encuesta realizada en el mercado de la Asociación







**Anexo 7.- Presentación de Misión y Visión a los directivos de la Asociación**



