



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y DE LA EDUCACIÓN
CARRERA DE TURISMO Y HOTELERÍA
MODALIDAD PRESENCIAL

**Informe final del trabajo de graduación o titulación previo a la obtención del
Título de licenciada en Turismo y Hotelería.**

TEMA:

**“EL FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO Y SU IMPORTANCIA EN LA
COMERCIALIZACIÓN ARTESANAL DE LA COMUNIDAD DE KISHUAR-
RAMOSLOMA (SALASAKA) CANTÓN PELILEO PROVINCIA DE
TUNGURAHUA”.**

AUTOR: Pilla Chango Francisca Margarita

TUTOR: Ing. Mg. Marco Toledo Villacís

Ambato- Ecuador

2015

*APROBACIÓN DEL TUTOR DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN
O TITULACIÓN*

CERTIFICA:

Yo, Ing. Mg **Marco Antonio Toledo Villacís** con CC: **180307683-3** en mi calidad de Tutor del Trabajo de Graduación o Titulación, sobre el tema:

“EL FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO Y SU IMPORTANCIA EN LA COMERCIALIZACIÓN ARTESANAL DE LA COMUNIDAD DE KISHUAR-RAMOSLOMA (SALASAKA) CANTÓN PELILEO PROVINCIA DE TUNGURAHUA” desarrollado por la Srta. **Pilla Chango Francisca Margarita** estudiante de Licenciatura en Ciencias Humanas de la Educación, Mención Turismo y Hotelería considero que dicho Informe Investigativo, reúne los requisitos técnicos, científicos y reglamentarios, por lo que autorizo la presentación del mismo ante el Organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por parte de la Comisión calificadora designada por el H. Consejo Directivo

TUTOR

Ing. Mg. Marco Antonio Toledo Villacís

C.I. 180307683-3

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Dejo constancia de que el presente informe es el resultado de la investigación del autor, quien basado en los estudios realizados durante la carrera, investigación científica revisión documental y de campo, ha llegado a las conclusiones y recomendaciones descritas en la investigación. Las ideas, opiniones y comentarios especificados en este informe, son de exclusiva responsabilidad de su autor.

Pilla Chango Francisca Margarita

CC. 180372593-4

AUTOR

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Cedo los derechos en línea patrimoniales del presente Trabajo Final de Grado o Titulación sobre el tema: **“EL FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO Y SU IMPORTANCIA EN LA COMERCIALIZACIÓN ARTESANAL DE LA COMUNIDAD DE KISHUAR-RAMOSLOMA (SALASAKA) CANTÓN PELILEO PROVINCIA DE TUNGURAHUA”**, autorizo su reproducción total o parte de ella, siempre que esté dentro de las regulaciones de la Universidad Técnica de Ambato, respetando mis derechos de autor y no se utilice con fines de lucro.

Pilla Chango Francisca Margarita

CC. 180372593-4

AUTORA

Al Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Humanas y de la Educación:

La Comisión de estudio y calificación del Informe de Trabajo de Graduación o Titulación, sobre el tema:

“EL FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO Y SU IMPORTANCIA EN LA COMERCIALIZACIÓN ARTESANAL DE LA COMUNIDAD DE KISHUAR-RAMOSLOMA (SALASAKA) CANTÓN PELILEO PROVINCIA DE TUNGURAHUA”.

Presentada por la Srta. Pilla Chango Francisca Margarita, estudiante de la Carrera de Turismo y Hotelería una vez revisada y calificada la investigación, se APRUEBA en razón de que cumple con los principio básicos, técnicos y científicos de investigación reglamentarios.

Por lo tanto se autoriza la presentación ante los organismos pertinentes.

LA COMISIÓN

.....

Lic. Mg. Héctor Raúl Tamayo Soria

C.I. 180100198-1

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

.....

Lic. Mg. José Luis Núñez Muñoz

C.I. 180308284-9

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

Este presente trabajo de investigación lo dedico a mí Dios, a mi hijo, a mi madre y a las personas que me supieron brindar su mano, apoyar y guiarme hacia el éxito y para mi han sido una fuerza grande de superación para poder culminar mi carrera, además es y será la motivación de mi vida para seguir luchando ante ella y continuar esforzándome para tener un futuro de superación.

A mi mami Rosita quien me ha inculcado a la perseverancia y optimismo ante los altibajos de la vida y con sus palabras de aliento motivó a que siguiera adelante, para siempre cumplir mis sueños, metas e ideales que siempre me propongo.

También a mis hermanos que de una manera u otra siempre han estado apoyándome.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi Dios por darme el valor de seguir superándome día a día sin dejarme caer en los momentos difíciles, quien supo guiarme por el éxito dándome fuerzas para seguir adelante y sin dejarme derrumbar ante los obstáculos de la vida, sino más bien afrontarlos y aprender de ellos para ser una persona de bien.

A mi madre por ser el pilar fundamental en mi vida por darme su amor y su apoyo incondicional.

A mi Hijo Jayden por darme grandes fuerzas de superación y felicidad.

A mi tutor Ing. Mg. Marco Toledo por su inmensa paciencia y por inculcar en ser una persona de bien.

A mis hermanos quienes me han apoyado en los momentos de necesidad y me han enseñado a luchar por la vida.

Gracias a todos.

ÍNDICE GENERAL

<i>AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN</i>	III
<i>CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR</i>	IV
<i>Al Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Humanas y de la Educación:</i>	V
<i>DEDICATORIA</i>	vi
<i>AGRADECIMIENTO</i>	vii
<i>ÍNDICE GENERAL</i>	viii
<i>ÍNDICE DE CUADROS</i>	xii
<i>ÍNDICE DE GRÁFICOS</i>	xiv
<i>RESUMEN EJECUTIVO</i>	xv
<i>INTRODUCCIÓN</i>	16
CAPÍTULO I	1
EL PROBLEMA	1
1.1 TEMA	1
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.2.1 Contextualización	1
1.2.2 Análisis Crítico.....	4
1.2.3 PROGNOSIS	5
1.2.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	6
1.2.5 INTERROGANTES	6
1.2.6 DELIMITACIÓN DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN	6
1.3 JUSTIFICACIÓN	7
1.4 OBJETIVOS	8
1.4.1 Objetivo General	8
1.4.1 Objetivos Específicos	8
CAPÍTULO II	9
MARCO TEÓRICO	9
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	9

2.2 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA	12
2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL	13
2.4 Categorías fundamentales	16
1.5.1 Fundamentación teórica	17
Información y comercialización turísticas:.....	29
2.5. HIPÓTESIS	32
2.6. SEÑALAMIENTO DE VARIABLES	32
CAPÍTULO III	33
METODOLOGÍA.....	33
3.1. ENFOQUE	33
3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN	33
3.3. NIVELES O TIPO DE INVESTIGACIÓN	34
3.4. POBLACIÓN O MUESTRA	35
3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	37
3.5.2. Operacionalización de la variable Dependiente	38
3.6 Plan de Recolección de Información.....	39
3.7 Plan de procesamiento de la información.....	40
CAPÍTULO IV	41
MARCO ADMINISTRATIVO	41
4.1 RECURSOS	41
4.1.1 Recursos Institucionales	41
4.1.2 Recursos Humanos.....	41
4.1.3 Recursos Materiales	41
4.1.4 Recursos Económicos.....	41
4.3 Análisis de Resultados	43
4.3.1 Análisis Cuantitativo	43
4.4 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS	55
4.4.1 Planteamiento de la hipótesis	55
4.4.2 Selección del nivel de significación	55
4.4.3 Descripción de la población	55
4.4.4 Especificación del estadístico.....	56
4.4.5 Especificación de las regiones de aceptación y rechazo	56
4.4.6 Recolección de datos y cálculo de los estadísticos.....	58

4.4.7 Cálculo del Chi Cuadrado	60
4.4.8 Decisión.....	60
CAPÍTULO V	61
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	61
5.1 CONCLUSIONES	61
5.2 RECOMENDACIONES	62
CAPÍTULO VI	63
PROPUESTA	63
6.1 DATOS INFORMATIVOS	63
6.1.1 Título: Diseño de un modelo de gestión organizacional para los artesanos de la comunidad de Kishuar- Ramosloma (Salasaka) cantón Pelileo provincia de Tungurahua.	63
6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA	64
6.3 JUSTIFICACIÓN.....	65
6.4 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA.....	66
6.4.1 Objetivo General	66
6.4.2 Objetivos Específicos.....	66
6.5 ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD	67
6.6 FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA- TÉCNICA	69
6.7. MODELO OPERATIVO	72
6.8. ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA.....	73
6.9. PLAN DE MONITOREO Y EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA.....	74
6.10. Diseño de un Modelo de gestión organizativo para los artesanos.....	75
6.10.1. Ubicación geográfica de la Comunidad de Kishuar- Ramosloma	75
6.10.3. Diseño de un Modelo de gestión organizacional para los artesanos de la Comunidad de Kishuar- Ramosloma.	77
6.10.3.4. Análisis Externo.	79
6.10.5. Matriz de marco lógico	80
6.10.6. Matriz de evaluación de factores internos	81
6.10.7. Matriz evaluación de factores externos MEFE	82
6.10.8. Matriz FODA.....	83
6.10.9 Misión	84
6.10.10 Visión	84
6.10.11 Objetivos de la Propuesta.....	84

6.10.11.1 Objetivo General	84
6.10.13.2 Objetivos Específicos.....	85
6.10.14 Plan de acción	86
6.10.17. Procedimientos.....	90
6.10.18. Proyección de la estructura organizacional.....	91
6.10.18.1. Cargos y puestos.....	91
6.10.18.2. Diseño de la estructura	91
6.10.18.3. ASAMBLEA GENERAL DE LA COMUNIDAD.....	92
6.10.18.7.3. Evaluación y seguimiento	105
6.11. CAPACITACIÓN ORIENTADA AL TRABAJO EN EQUIPO	106
BIBLIOGRAFÍA.....	112
ANEXOS	115
Anexo 2: FOTOGRAFÍAS.....	118
Gráfico 1: Tejido de Shigras.....	118
Gráfico 2: Bordado de pañuelos y tzuntzu pañu.....	118
Gráfico 3: Tejido de Chumbi Salasaka	119
Gráfico 4: Obillando, Hilando para bahetas, anaco y poncho.....	119
Gráfico 5: Tejiendo Tapiz Salasaka	120
Gráfico 6: Diseños autóctonos del Tapiz Salasaka	120
Gráfico 7: Tinturados de las prendas de vestir.....	121
Gráfico 8: Terminados del tinturado	121

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Población	35
Cuadro 2. El fortalecimiento organizativo	37
Cuadro 3. Comercialización artesanal	38
Cuadro 4. Plan de recolección de información.....	39
Cuadro 5. Género.....	43
Cuadro 6. Tabulación pregunta 1	44
Cuadro 7. Tabulación pregunta 2	45
Cuadro 8.Tabulación pregunta 3	46
Cuadro 9.Tabulación pregunta 4	48
Cuadro 10. Tabulación pregunta 5	49
Cuadro 11.Tabulación pregunta 6	50
Cuadro 12.Tabulación pregunta 7	51
Cuadro 13.Tabulación pregunta 8	52
Cuadro 14.Tabulación pregunta 9	53
Cuadro 15. Muestra de población.....	55
Cuadro 16. Grado de libertad	56
Cuadro 17. Frecuencia observada.....	58
Cuadro 18. Frecuencia esperada.....	59
Cuadro 19. Cálculo del Chi Cuadrado.....	60
Cuadro 20. Presupuesto General	69
Cuadro 21. Matriz plan de acción.....	72
Cuadro 22. Plan de monitoreo y evaluación de la propuesta.....	74
Cuadro 23. Matriz de Marco lógico	80
Cuadro 24. Matriz de Evaluación de factores interno MEFI.....	81

Cuadro 25. Matriz de evaluación de factores externo MEFÉ.....	82
Cuadro 26. Matriz FODA.....	83
Cuadro 27. Plan de Acción.....	86

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Árbol de problemas	4
Gráfico 2. Gráficos de inclusión.....	16
Gráfico 3. Género	43
Gráfico 4. Tabulación pregunta 1	44
Gráfico 5. Tabulación pregunta 2	45
Gráfico 6. Tabulación pregunta 3	46
Gráfico 7. Tabulación pregunta 4	48
Gráfico 8. Tabulación pregunta 5	49
Gráfico 9. Tabulación pregunta 6	50
Gráfico 10. Tabulación pregunta 7	51
Gráfico 11. Tabulación pregunta 8	52
Gráfico 12. Tabulación pregunta 9	53
Gráfico 13. Curva estadística de aceptación y rechazo	57
Gráfico 14 Mapa de la Cultura Salasaka	75
Gráfico 15. Modelo de Gestión Organizacional	77
Gráfico 16. Mapa de proceso.....	89
Gráfico 17. Procedimiento de las actividades operativas	90
Gráfico 18. Estructura organizacional	91

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO FACULTAD DE
CIENCIAS HUMANAS Y DE LA EDUCACIÓN
CARRERA DE TURISMO Y HOTELERÍA**

**TEMA: “EL FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO Y SU
IMPORTANCIA EN LA COMERCIALIZACIÓN ARTESANAL DE
LA COMUNIDAD DE KISHUAR-RAMOSLOMA (SALASAKA)
CANTÓN PELILEO PROVINCIA DE TUNGURAHUA”.**

AUTORA: Pilla Chango Francisca Margarita

TUTOR: Ing. Mg. Marco Antonio Toledo Villacís

RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación se basa en resolver el problema, porque se vio la necesidad de saber y conocer que importante es el fortalecimiento organizativo para los artesanos de la comunidad de Kishuar- Ramosloma para mejorar el sistema de comercialización artesanal y contar con un espacio de venta en las ferias artesanales de Salasaka.

Mediante la Investigación realizada se llega a la necesidad de diseñar un modelo de gestión organizacional para los artesanos de la comunidad, para el mejoramiento en el sistema de comercialización artesanal y llegar a fortalecer a la organización de trabajar en equidad.

El diseño de este modelo de gestión organizacional se realiza para trabajar en equidad, conservar y preservar las artesanías autóctonas y la identidad cultural participando directamente a los artesanos en los distintos procesos que se realizarán en esta comunidad.

Palabras claves: Fortalecimiento organizativo, plan estratégico, estrategias organizativas, comercialización artesanal, artesanos, artesanía, comunidad, identidad cultural, conservación, organización.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo de investigación ha sido realizado con la finalidad de dar a conocer el fortalecimiento organizativo y su importancia en la comercialización artesanal de la comunidad de Kishuar- Ramosloma, donde se ha visto la necesidad del fortalecimiento organizativo para los artesanos siendo un factor muy importante para llegar a un desarrollo turístico, económico y social.

En el primer capítulo hablaremos sobre el problema general de la investigación y la contextualización donde obtendremos información general del fortalecimiento organizativo y su importancia en la comercialización artesanal por cuanto nos ayuda a obtener los diferentes conceptos que han sido realizados en el desarrollo de esta investigación de una manera adecuada y otros procesos que se debe aplicar para un correcto trabajo de investigación y de esta manera ayudará a la comunidad a obtener desarrollo turístico, económico y social.

En el segundo capítulo hablaremos sobre el marco teórico donde se desglosara diferentes conceptos que han sido realizados en el desarrollo del proyecto sobre el fortalecimiento organizativo y su importancia en la comercialización artesanal de la comunidad de kishuar-Ramosloma como es: antecedentes de la investigación, ley de protección y desarrollo artesanal, plan estratégico, estrategias organizativas, organización, artesanía, líneas artesanales, proceso de comercialización, cada uno de estos temas son investigados para obtener correcta información para este trabajo de investigación para una buena organización de la comunidad.

El en tercer capítulo se describe la metodología, el enfoque, la modalidad básica de la investigación, niveles o tipo de investigación, la población y muestra, operacionalización de variables, plan de recolección de información, el proceso y análisis de información para la investigación se realiza en la comunidad de Kishuar- Ramosloma (Salasaka).

El cuarto capítulo, se menciona acerca de la investigación del fortalecimiento organizativo, el cual nos vamos a dirigir tomando una muestra representativa a la misma, donde se realiza la encuesta para obtener información sobre las expectativas que tiene el visitante y la población de la comunidad, empleando preguntas cuantitativas que sean entendibles, para conocer opiniones y respuestas de la comunidad para mejorar la organización y las necesidades que existen acerca de la correcta comercialización artesanal de la comunidad de Kishuar- Ramosloma.

En el quinto capítulo, se describe las conclusiones y recomendaciones para mejorar el fortalecimiento organizativo para los artesanos y la importancia de la comercialización artesanal de la comunidad.

En el sexto capítulo se habla sobre la propuesta para mejorar el fortalecimiento organizativo en los artesanos de la comunidad con un diseño de un modelo de gestión organizacional para el desarrollo y la conservación de las artesanías estrategias de conformación de dirigentes que lideren para la obtención de un puesto de venta ya sea en las ferias artesanales del pueblo Salasaka, también en el Museo Cultural Salasaka, planteando los objetivos y programas a realizar que ayuden a ejecutar y consolidar el modelo de gestión organizacional, con su respectivo cronograma y presupuesto que servirá para el desarrollo de la economía y estilo de vida de la comunidad.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1 TEMA

“El fortalecimiento organizativo y su importancia en la comercialización artesanal de la comunidad de Kishuar - Ramosloma (Salasaka) Cantón Pelileo provincia de Tungurahua”.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La falta del fortalecimiento organizativo disminuye la comercialización artesanal de la comunidad de kishuar - Ramosloma (Salasaka) Cantón Pelileo provincia de Tungurahua.

1.2.1 Contextualización

En el mundo las organizaciones requieren el fortalecimiento organizativo para enfrentar con dinamismo los estándares de calidad que demandan las exigencias actuales. Para tal efecto, se requiere de un compromiso organizacional que valore los procesos de comunicación que permitan a las organizaciones mantenerse vigentes en cuanto a excelencia y competitividad.

Hasta hace algunas décadas, el compromiso de los administrativos artesanos se entendía como la lealtad desinteresada, generada a partir de un estilo de dirección paternalista, en el que las personas se sentían obligadas a cumplir como respuesta a las muchas oportunidades y beneficios que las empresas les otorgaban, sin considerar necesariamente las reales capacidades, competencias y respecto de las cuales, las personas se sentían muy privilegiadas y entregaban gran parte de sus horas, incluyendo las de tiempo personal, a la entidad.

Sin lugar a dudas, la Administración juega un papel muy importante en todas las organizaciones o empresas que requiere el fortalecimiento organizativo en administrar cierta cantidad de colaboradores. Sin ésta sería imposible lograr el desarrollo adecuado de la empresa y el personal que labora en ella. Es el pilar del éxito de cualquier organización, por eso, debemos valorar el papel que desempeña este.

Actualmente, el sentido del compromiso ha cambiado, particularmente, las nuevas generaciones de profesionales tienen distintos intereses y la lealtad hacia una empresa no está necesariamente dentro de los principales valores que rigen su forma de relacionamiento laboral. Muchos gerentes entienden este cambio de intereses y valores, como un problema de esta generación, en la que si no se comportan como las generaciones anteriores “están mal”.

La provincia de Tungurahua posee una área dinámica donde se ubica su capital Ambato constituye una región normalmente comercial la que se caracteriza tanto por la industria manufacturera, así como también la pequeña industria y artesanías, las cuales están muy difundidas en el fortalecimiento organizativo, la provincia y en los últimos años han aumentado las industrias clasificadas en este rubro.

“En Ambato se han desarrollado varias industrias como los tapices, artesanías y de igual forma la industria del mueble, para lo cual se requiere de hábiles ebanistas, los cuales con su creatividad y desempeño han fortalecido el arte hasta convertirlo en una industria, esto gracias al apoyo de nuevas tecnologías y revolucionaria maquinaria.

De la misma manera la Provincia de Tungurahua tiene artesanos que comercializan en diferentes ciudades de la provincia toda artesanías son apreciadas por los visitantes la elaboración de productos artesanales, además de ser un centro de la industria textil, también es un concurrido destino turístico.

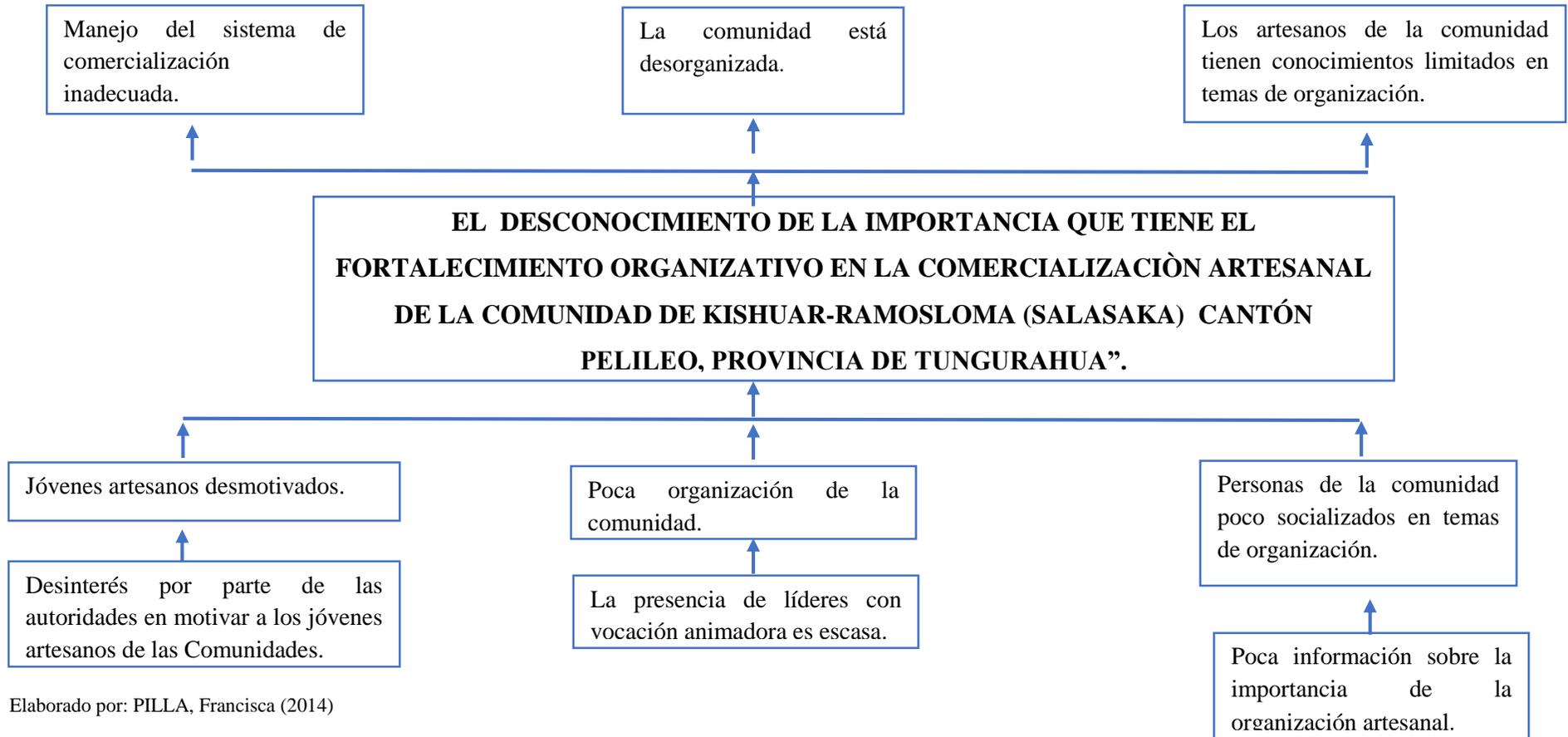
Gran porcentaje de problemas de hoy en día son producidos por la falta de organización tanto interior como exterior; pues, en la gran mayoría de las empresas locales la comunicación adquiere un carácter jerárquico basado en órdenes,

mandatos y aceptación de políticas, es por ello que se debe destacar la importancia de la relación individual frente a las relaciones colectivas, la cooperación de directivos o altos mandos y trabajadores, la efectividad y el buen rendimiento de una empresa depende plenamente de una buena comunicación organizacional, es por ello que la comunicación de cada empresa debe evitar el modelo militarista y de jerarquía, estudiando las formas de comunicación más eficientes, para alcanzar los objetivos esperados y proyectar una buena imagen.

La comunidad de Kishuar -Ramosloma (Salasaka) Cantón Pelileo provincia de Tungurahua se caracterizan por la diversidad de artesanías que se elaboran como: tapices, ponchos, anacos, baetas, gorras, chumbis, pulseras con diseños propios; pero lamentablemente los artesanos no tienen conocimiento de los procesos para la organización por ello es que no se encuentran organizados de manera que puedan gestionar el apoyo necesario para posesionarse, capacitarse en innovación de diseños, lograr una mayor difusión de su trabajo, así mismo lograr un incremento en las ventas, ampliar el personal de trabajo, obtener beneficios.

1.2.2 Análisis Crítico

Gráfico 1. Árbol de problemas



Elaborado por: PILLA, Francisca (2014)

El desconocimiento de la importancia que tiene el fortalecimiento organizativo en la comercialización artesanal de la Comunidad de kishuar- Ramosloma (Salasaka), Cantón Pelileo, Provincia de Tungurahua, tiene varias causas y efectos entre las más importantes están que dentro de la Comunidad existe desinterés por parte de las autoridades en motivar a los jóvenes artesanos, por lo cual ellos no tiene motivación y no saben cómo manejar un sistema de comercialización artesanal sera por lo que no cuentan con un espacio de comercialización en la feria artesanal del pueblo Salasaka, no hay líderes con vocación de motivar a los jóvenes en que sigan emprendiendo sus artesanías en forma organizada y es por eso que los artesanos prefieren trabajar en otras actividades como la agricultura o migrar a la ciudad, la comunidad no tiene información adecuada de cuán importante es el tema artesanal ya que a través de una buena comercialización la comunidad puede tener un buen desarrollo económico , a través del tejido, se puede entrar en diversas esferas de una cultura: la tecnología, la agricultura, el rito, el tributo, lo social, el lenguaje, el arte y la identidad del individuo como pueblo Salasaka.

1.2.3 PROGNOSIS

Si no se realiza esta investigación no se podrá conocer sobre la importancia que tiene el fortalecimiento organizativo en la comercialización artesanal de la Comunidad Kishuar- Ramosloma (Salasaka) Cantón Pelileo, Provincia de Tungurahua, no se motivaran en buscar mercados artesanales para exhibir sus artesanías y no podrán comercializar estos artes, ni podrán demostrar sus habilidades artesanales.

1.2.4 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la importancia del fortalecimiento organizativo para la comercialización artesanal en la Comunidad de Kishuar –Ramosloma (Salasaka), Cantón Pelileo?

1.2.5 INTERROGANTES

- ¿Qué es el fortalecimiento organizativo?
- ¿Cómo está el sistema de comercialización de las artesanías en la parroquia Salasaka?
- Cuáles son los problemas más graves que atraviesa la comunidad de Kishuar- Ramosloma?

1.2.6 DELIMITACIÓN DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN

Contenido

Campo: fortalecimiento organizativo

Área: Turismo

Aspecto: Comercialización artesanal

DELIMITACIÓN ESPACIAL.- La presente investigación se llevara a cabo en la comunidad Kihuar- Ramosloma parroquia Salasaka cantón Pelileo.

Latitud Sur: 1° 3' 00" **Longitud W:** 78° 56' 67"

DELIMITACIÓN TEMPORAL.-La investigación se llevará a cabo en un período Octubre- Febrero del año 2014-2015.

1.3 JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto de investigación sobre el fortalecimiento organizativo en la comercialización artesanal merece ser estudiado ya que no tienen apoyo de las autoridades de la parroquia Salasaka ni la comunidad no se organiza en rescatar y fortalecer las habilidades que poseen los artesanos en la elaboración de las artesanías del pueblo, la desorganización hace que genere la pérdida de ésta, su arte y cultura, es así que para contrarrestar este problema es muy necesario investigar las causas y consecuencias que conlleva esta situación y buscar soluciones.

El objetivo principal que se pretende con este proyecto de investigación es encaminar al fortalecimiento organizativo en la comercialización artesanal y que los artesanos no dejen de seguir elaborando sus artesanías y conservar sus costumbres ancestrales. Tomando en cuenta que los beneficiarios serán los pobladores de la comunidad de Kishuar- Ramosloma de la parroquia Salasaka y sus visitantes, puesto que la comunidad podrá desarrollar estrategias de comercio de sus artesanías, fortaleciendo sus manos hábiles en tejer, de esta manera el turista tendrá un mejor visión de las flamantes artesanías, contribuyendo al desarrollo social y la garantía del desarrollo del pueblo.

La factibilidad de esta investigación es positiva ya que no se requiere de gran inversión, dado que se cuenta con las herramientas necesarias para efectuarlo, bibliografía, apoyo de las autoridades y los moradores de la comunidad permitiendo cumplir a cabalidad el trabajo investigativo.

Con la presente investigación se proyecta dar importancia al desarrollo económico y apreciación del arte, mediante un buen sistema de comercialización artesanal, por consiguiente se dará prioridad al fortalecimiento organizativo y al sector turístico, pues el arte es considerado el motor de desarrollo socioeconómico restableciendo las condiciones de vida de la comunidad.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General

- ❖ Investigar la importancia que tiene el fortalecimiento organizativo en la comercialización artesanal de la comunidad de Kishuar- Ramosloma (Salasaka) cantón Pelileo, provincia de Tungurahua.

1.4.1 Objetivos Específicos

- Identificar los principales problemas para que haya desorganización en el sector artesanal de la comunidad Kishuar- Ramosloma
- Incentivar a las autoridades y a los jóvenes artesanos de la comunidad de Kishuar- Ramosloma acerca del sistema de comercialización artesanal.
- Desarrollar una propuesta que permita solventar el problema detectado en esta investigación.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

En la Universidad **CENTRAL DEL ECUADOR** de la facultad de Ciencias Económicas se encuentra la tesis: **“PROYECTO DE RECUPERACIÓN DE LA ARTESANÍA TEXTIL TRADICIONAL DEL PUEBLO SALASAKA, CANTÓN PELÍLEO, PROVINCIA DE TUNGURAGUA”**. (CABALLERO, 2014).

Conclusiones

- En nuestro país, el sector de la artesanía textil es de menos importancia es por eso la actividad artesanal no es rentable a pesar de que hay beneficios laborales para los artesanos, también se puede observar la ausencia de medidas precautelares y de protección para la industria artesanal especialmente destinadas a frenar el contrabando y la importación de ropa que ingresa de otros países por cambios de estación cuya entrada es ilegal convirtiéndose en una competencia desleal situación que ha debilitado el mercado interno.
- Al determinar la existencia de demanda insatisfecha de las artesanías textiles de marca, en cuanto a mochilas, blusas, camisetas y pantalones la nueva unidad productiva contribuirá con una participación de mercado del 13% que corresponde a una producción de 4681 unidades anualmente, volumen de producción que irá aumentando en un 2,85% para los años posteriores.

- La nueva línea de producción de las prendas artesanales antes mencionadas serán fabricadas con materia prima ancestral para poder competir con los productos de la más alta calidad, y serán elaboradas con mano de obra calificada con diseños exclusivos acorde a los requerimientos y gustos del consumidor; con la finalidad de ofrecer un producto garantizado y diferenciado de la competencia asegurando así el éxito en el mercado.
- La comercialización del producto se lo realizará a través de la fuerza de ventas, la misma que aplicará un plan estratégico de marketing que permita introducir y posicionar el producto en el mercado.
- El precio del producto es competitivo frente a la competencia pues se lo fija en función de los costos fijos y variables más un margen de utilidad del que permita obtener una rentabilidad aceptable para la empresa.

Analizando estas conclusiones, se puede decir que el investigador ha detectado que la artesanía de nuestro país es poco valorada, es por eso que la actividad artesanal no es rentable a pesar de que hay beneficios laborales para los artesanos, también se puede observar la ausencia de medidas precautelares y de protección para la industria artesanal especialmente destinadas a frenar el contrabando y la importación de productos que ingresan de otros países por cambios de estación cuya entrada es ilegal convirtiéndose en una competencia desleal situación que ha debilitado el mercado interno.

En la Universidad **TÉCNICA DE AMBATO** en la facultad de Ciencias Humanas y de la Educación se encuentra la tesis: “LAS ARTESANÍAS Y SU APOORTE AL DESARROLLO DEL TURISMO CULTURAL DE LA PARROQUIA DE SALASACA CANTÓN PELILEO PROVINCIA DE TUNGURAHUA.” (SAILEMA, 2013)

Conclusiones

- Se ha identificado que los artesanos deben mejorar en cuanto a los materiales que utilizan para la elaboración de sus productos ya que los artesanos utilizan materiales propios de la naturaleza.
- También se ha detectado que las técnicas y tendencias que utilizaban ya no se practican en cuanto a sus diseños y tejidos a mano.
- Así como también se conocieron nuevas estrategias y algunas formas para la comercialización de artesanías en el ámbito local y tradicional de la comunidad.
- Mediante esta investigación se determinó que no están capacitados los artesanos, de forma eficiente en cuanto al trato a los clientes y turistas.
- Como lo demuestran los datos estadísticos y las estimaciones realizadas en el presente estudio de investigación se identificó que se está perdiendo las costumbres y tradiciones de la comunidad.
- Mediante la investigación se ha detectado que no existe el apoyo de las autoridades para mejorar el desarrollo del turismo cultural en esta comunidad.

La autora a través de esta investigación ha detectado que los turistas llegan al pueblo y se impresionan de los trabajos que elaboran los artesanos, pero también se analizó, que dentro del pueblo no están capacitados en especial los artesanos de forma eficiente en cuanto al trato a los clientes tampoco tiene el apoyo de las autoridades en fortalecer y organizar a las comunidades.

En la Universidad **REGIONAL AUTÓNOMA DE LOS ANDES UNIANDES** se encuentra la tesis: **“PROMOCIÓN DE ARTESANÍAS TRADICIONALES PARA EL FORTALECIMIENTO DEL DESARROLLO TURÍSTICO DE LA PARROQUIA DE SAN RAFAEL DE LA LAGUNA, CANTÓN OTAVALO.”** Cuyo autor es: José Chalán

Conclusiones

- Comercializar las artesanías tradicionales elaboradas de la totora en los mercados, ferias y exposiciones turísticas para el desarrollo del turismo artesanal.

Aquí se enfatiza la importancia de que la artesanía debe ser comercializada a través de exposiciones, ferias y mercados, para el desarrollo del turismo artesanal.

2.2 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

El presente proyecto de investigación se basó en la corriente filosófica, de carácter crítico propositivo constructivista social, puesto que se analiza la problemática en todo su contexto aplicando un criterio objetivo, estableciendo las causas y los efectos logrando establecer al final de la investigación, una propuesta de solución a los problemas y sus causas derivadas de este problema central. Esta alternativa propuesta permitirá construir una nueva realidad y mejorar aspectos de organización en la comunidad.

2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

EL SECTOR ARTESANAL EN LA CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR.

Art-21.-Las personas tiene derecho a construir y mantener su propia identidad cultural.

Los artesanos como persona naturales, se han destacado por obtener su propia identidad a través del trabajo manual artesanal.

Art.22.- –Las persona tienen derecho a desarrollar su capacidad creativa, al ejercicio digno o sostenido de las actividades culturales y artísticas y beneficiarse de la protección de los derechos morales y patrimoniales que le corresponda por las producciones científicas, literaria o artísticas de sus actores.

El sector artesanal del país se ha orientado elaborar artesanías, combinando su cultura de acuerdo a sus región, he incluso muchas de ellas son ancestrales, perseverando sus derechos.

Art.25.--Las personas tienen derecho a gozar de los beneficios y aplicaciones del progreso científico y de los saberes ancestrales.

Art.33.- –El Trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantiza a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa,

remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajador saludable y libremente escogido y/o aceptado.

El trabajo que realizan los artesanos es sustento de sus familias y por lo tanto, es base fundamental de la economía del Estado, es por ello que se expedido dos leyes artesanales para garantizar su estabilidad socio económica.

Art.283.--El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propender a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza, y tiene por objeto garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que proporciona el buen vivir.

El sistema económico se integrara por las formas de organización económica, pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la constitución determine. La economía popular y solidaria se regulara de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativista, asociativos y comunitarios.

Basados en este artículo, se proponer al Estado una mejor regulación del mercado interno y externo de los productos artesanales, para una mayor seguridad y garantía del producto y servicio artesanal.

Art.325- indica –El Estado garantiza el derecho al trabajo, se reconoce todas las modalidades de trabajo, en relación de dependencia o autónoma, con inclusión de labores de auto sustentó y cuidado humano; y como actores sociales productivos, a todos las trabajadoras y trabajadores.

El Estado garantiza el trabajo artesanal, ya sea individual o colectivo, a través de la legislación artesanal. (RIOS N. E., 2011, pág. 65)

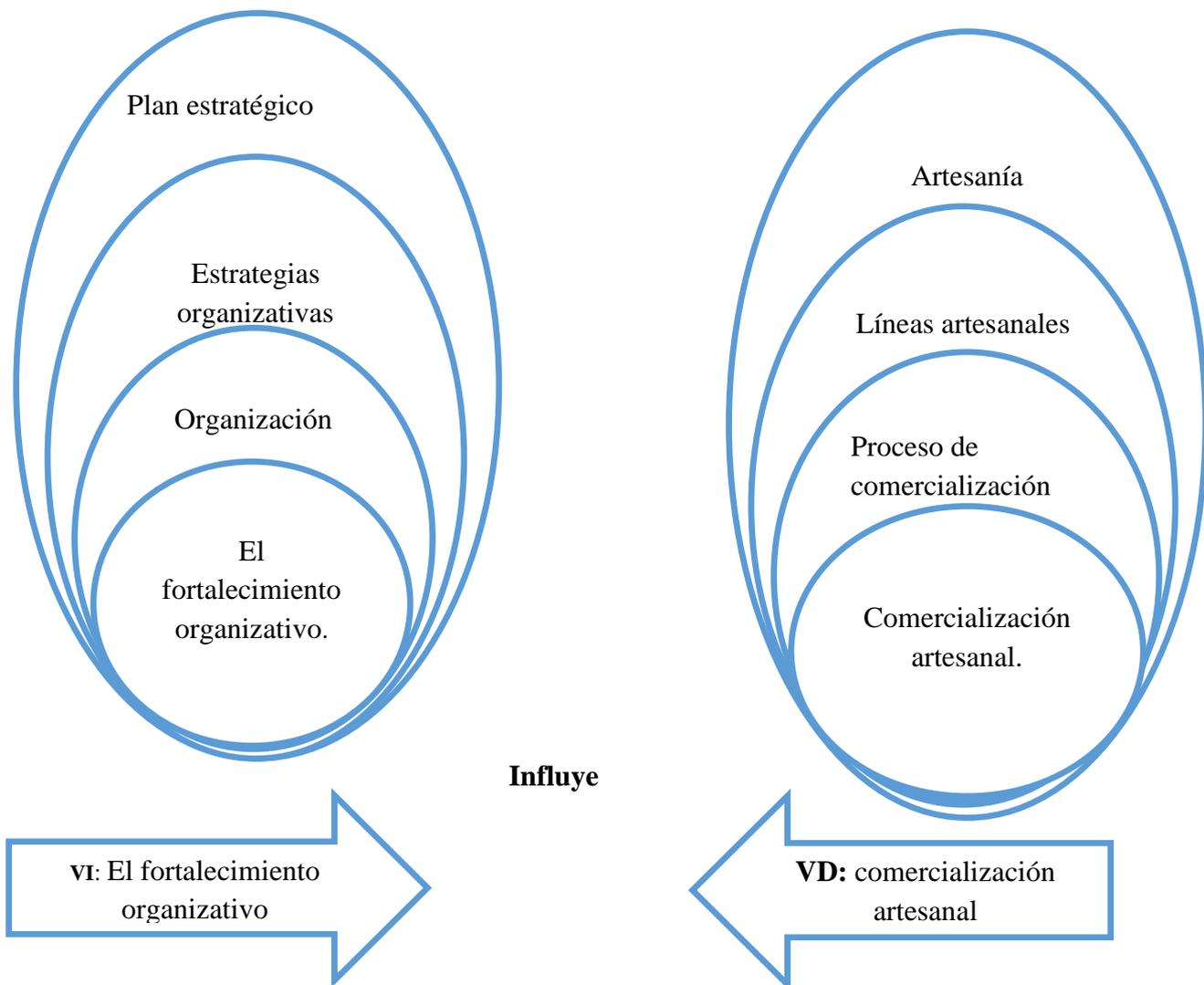
LA LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO ECUATORIANO

El 5 de noviembre del año 1953 se promulga la Ley de Defensa del Artesano, publicado en el registro oficial No.356, en medio siglo de vigencia se introdujeron cuatro reformas, con las cuales la Ley fue codificada en el registro oficial No. 71 del 23 de Mayo de 1997, y esta fecha se declara Día del Artesano Ecuatoriano.

Esta Ley de Defensa Artesano, cobija a todas las actividades artesanales lícitas del Ecuador, constituyéndose en una norma legal que facilitadora de beneficios o exoneraciones, en campo alguno jurídico del convivir socio económico del este sector artesanal, en la que recopila de los derechos Constitucionales, encaminados a fomentar la producción sostenible de los bienes y servicios prestados por los artesanos del Ecuador. (RIOS N. G., 2011, pág. 72)

2.4 Categorías fundamentales

Gráfico 2. Gráficos de inclusión



Elaborado por: PILLA, Francisca (2014)

1.5.1 Fundamentación teórica

Variable independiente

- **Plan estratégico**

Al hablar del plan estratégico de la organización, nos estamos refiriendo al plan maestro en el que la alta dirección recoge las decisiones estratégicas corporativas que ha adaptado “hoy” en referencia a lo que hará en los tres próximos años (horizonte más habitual del plan estratégico), para lograr una organización más competitiva que le permita satisfacer las expectativas de sus diferentes grupos de intereses, (VICUÑA, 2012, p. 23).

Se entiende Plan estratégico:

Conjunto de análisis, decisiones y acciones que una organización lleva a cabo para crear y mantener ventajas comparativas sostenibles a lo largo del tiempo, define el plan estratégico de manera similar considerándolo como el proyecto que incluye un diagnóstico de la posición actual de una entidad, las estrategias y la organización en el tiempo de las acciones y los recursos que permitan alcanzar la posición deseada, (LUMPKIN y DESS, 2003, p.15).

Origen Plan estratégico:

Se dice sobre los orígenes del planeamiento estratégico, que la planeación estratégica formal (como él la denomina) fue introducida por primera vez a mediados de 1950, en algunas de las empresas comerciales más importantes de aquel tiempo sistema de planeación a largo plazo. Hasta ese entonces era

predomínate la dirección y planeación de tipo operacional, la cual se centraba en la gestión de áreas específicas, resolviendo problemas a corto y mediano plazo. Pero el tipo de dirección que se llevaba a cabo en los niveles más altos de la organización no era la dirección operacional si no la estratégica, aquella q guía, direcciona y pone límites a todo el proceso operacional. El planeamiento estratégico viene a ser hoy en día uno de los factores fundamentales, si no el principal, de la realización del proceso de dirección estratégica. (George STEINER, 1983, p.67)

Planeamiento estratégico:

Mencionan la participación de toda la organización en el desarrollo del planeamiento estratégico, la importancia de su intervención para la obtención de información sobre la situación actual de la organización y sobre los factores claves de éxito.

El proceso de planeamiento es también un proceso de aprendizaje de la organización, al participar el personal de todos los niveles.

Entonces entendemos que el planeamiento estratégico juega un doble rol: el de relacionar una organización y su personal con su entorno a la vez que provee unidad y dirección a sus actividades. (GÓMEZ y CORAL, 2004, p. 65)

Planeación estratégica:

Es un proceso importante que deben llevar a cabo todas las empresas, cuentan con varios elementos indispensables a seguir como la fijación de metas y objetivos ya que como dicen ellos, desarrollar la planificación estratégica con el objetivo de alcanzar una meta la cual debe ser

cuantificado en términos numéricos, se debe definir el tiempo que llevara el poder cumplirlo, además de que deben ser expresados en términos medibles (participación de mercado, utilidad o volumen de ventas) y debe ser lo suficientemente ambicioso para poder representar un reto a la misma empresa con la finalidad de alentar a los directivos y empleados a mejorar el desempeño y lograr así los objetivos establecidos siempre y cuando estos sean realista tomando en cuenta factores tanto internos como externos. (FERRELL, HARTLINE y Lucas 2002, p. 98).

- **Estrategias organizativas**

Estructura organizacional es el conjunto de las funciones y de las relaciones que determinan formalmente las funciones que cada unidad, estructura organizacional es el conjunto de todas las formas en que se divide el trabajo en tareas distintas y la posterior coordinación de las mismas, las personas deben desarrollar una serie de roles, cada persona puede asumir un papel diferente al que tiene en la organización, al tener en consideración todas las áreas de la empresa y las relaciones entre éstas, la planificación estratégica puede facilitar un aprendizaje global de la organización, al menos para quienes trabajan en los planes estratégicos. (HANNAN y MINTZBERG, 1984, p14).

Generalidades:

Una estructura organizativa supone el diseño de tareas, la asignación de responsabilidades y el establecimiento de líneas de autoridad y canales de comunicación, convirtiéndose en un medio para ayudar a la organización a alcanzar sus metas. La vinculación entre estructura y estrategia es clave, habiéndose considerado habitualmente que la estrategia determina a la estructura, aunque es estudios recientes se establece una posible influencia recíproca entre ambos conceptos. (RUMELT y DYAS, 1976, p. 25).

Estrategia Organizativa:

Es un conjunto de acciones concatenadas, realizadas de manera más o menos participativa, produce articulado, significando esto que el sistema de subplanes o programas parciales que componen la planificación estratégica están relacionados en términos cuantitativos, se presenta bajo la forma de un sistema integrado de decisiones correspondiente a las diferentes partes en que se han dividido los planes se cumplen de manera disciplinada, la organización conseguirá lo que pretendía a través del ejercicio de la planificación estratégica. (MARQUEZ, 1994, pág. 45).

Aprendizaje Organizacional:

Una buena parte de las organizaciones trabaja sus procesos de formación con métodos tradicionales que tienen como propósito hacer un buen diseño modular, definir buenos ejercicios didácticos y que, al final, el usuario quede satisfecho con el “aprendizaje”. Por supuesto que estos elementos son necesarios, pero no son suficientes para que el individuo y el grupo aprendan. Es posible que los programas sean bien evaluados, pero sus efectos no son sostenibles en el tiempo o, lo que es peor, la gente no sabe lo que se espera que haga cuando regresa a su puesto de trabajo. (GARZON, 2000, pág. 78)

- **Organización**

Se entiende en el sentido de actividad destinado a coordinar el trabajo de varias personas, mediante el establecimiento de tareas, roles o labores definidas para cada una de ellas, así como la estructura o maneras en que se relacionarán en la consecución de un objetivo o meta. Como objeto, la organización supone la realidad resultante de la acción anterior; esto es, el espacio, ámbito relativamente permanente en el tiempo, bajo el cual las personas alcanzan un objetivo preestablecido. (SOTILLO, 1984, pág. 34).

Organización:

Es un sistema cuya estructura está diseñada para que los recursos humanos, financieros, físicos, de información y otros, de forma coordinada, ordenada y regulada por un conjunto de normas, logren determinados fines. Es el acto de coordinar, disponer y ordenar los recursos disponibles (humanos, financieros, físicos y otros) y las actividades necesarias, de tal manera, que se logren los fines propuestos. La organización de una empresa para que ofrezca productos de valor y sea competitiva en el mercado o la organización de un evento para el lanzamiento de un nuevo producto. (HIRT Geoffrey, 2001)

Formaciones sociales complejas y plurales, compuestas por individuos y grupos, con límites relativamente fijos e identificables, que constituyen un sistema de roles, coordinado mediante un sistema de autoridad y de comunicación y articulado por un sistema de significados compartidos en orden a la integración del sistema y a la consecución de objetivos y fines. Estos fines, o el modo de conseguirlos, no siempre son aceptados por todos sus miembros, por lo que deben ser negociados o impuestos, lo que permite entender las organizaciones como coaliciones de poder en lucha, a veces por el cómo conseguir los objetivos y a veces por la fijación de los objetivos mismos. De duración relativamente estable y continua, estas formaciones sociales se hallan inmersas en un medio ambiente con el que mantienen mutuas relaciones de influencia. (QUIJANO, 2011, pág. 22)

Organización y conducta: Están compuestas de individuos o grupos, en vistas a conseguir ciertos fines y objetivos, por medio de funciones diferenciadas que se procura que estén racionalmente coordinadas y dirigidas y con una cierta continuidad a través del tiempo, partiendo de una concepción de la organización como sistema abierto, la define como un sistema social complejo e interdependiente cuya dinámica depende no sólo de las aptitudes, valores, actitudes, necesidades y experiencias de sus

miembros, de los procesos sociales internos y externos –interpersonales, de grupo e intergrupales sino también de los cambios culturales y técnicos de su entorno, (HACKMAN, 1975, pág. 45)

- **Fortalecimiento organizativo**

Una expresión que durante las últimas décadas ha alcanzado en nuestro país un amplio renombre en el ámbito de los proyectos de la cooperación internacional para el desarrollo, coincidiendo al mismo tiempo con un uso abusivo y una precisión escasa en su aplicación práctica a las intervenciones en terreno, (CORTÉZ, 1997, pág. 12)

Fortalecimiento institucional:

Dice que “fortalecer” es hacer más fuerte o vigoroso. Y releendo la referencia semántica de “vigor” lo vincula a fuerza, pero también en su segunda acepción a viveza y eficacia de las acciones, en su tercera acepción a la capacidad de las leyes y ordenanzas para obligar y, en su cuarta acepción, menciona que es también la proyección temporal de las costumbres. De ello, podemos deducir que dicha acción de fortalecer tiene un sentido y vinculación muy interesante en relación con la vigencia y fortaleza y realidad de comportamientos supeditados a normas (independientemente de su carácter jurídico) y a su perseverancia social y temporal, pero no debería tener mayores implicaciones, ni confusiones al respecto, (ACADEMIA, 1998, pág. 34).

Fortalecimiento en estructuras productivas:

Determinar también el comportamiento humano como instituciones de conducta socialmente aceptadas, muchos autores han matizado dichas premisas para avanzar otros modelos del comportamiento humano y del devenir económico de la sociedad. Sin embargo, el enfoque creó escuela, y hoy ampliamente reconocida es la corriente de investigadores en el área de economía política o economía institucional, (LEWIN, 1997, pág. 78).

Fortalecimiento de los procesos socio-organizativos:

Procesos de fortalecimiento de su gestión socio-organizativa [que sustenta su desarrollo], mediante una propuesta metodológica que permita la reflexión colectiva sobre el modelo de gestión organizacional de la organización, y los efectos de este modelo en su desempeño. A partir de esta reflexión, esta propuesta metodológica busca que las empresas asociativas rurales diseñen e implementen acciones estratégicas para su fortalecimiento y mejora continua, las cuales se plasmen en un plan de fortalecimiento socio-organizativo, (HEGOA, 2009, pág. 107).

Cambio organizacional:

Son principios y valores positivos, y promoverlos entre los asociados y asociadas de la organización; por tanto debe ser un proceso democrático, inclusivo, participativo y respetuoso. Los líderes de la organización que participan en estos procesos deben ser éticos, deben promover la búsqueda de beneficios colectivos, motivar cambios de pensamiento y la creación de consciencia colectiva, de manera que cada individuo dentro de la organización pueda desarrollar un compromiso legítimo en la búsqueda de mayores niveles de bienestar de las familias que integran la organización.

Variable Dependiente

- **Artesanía**

La artesanía abarca un diverso y extenso campo, su resultado en la práctica artesanal ocupa también un lugar preponderante, pues materializa y soluciona a diversos y complejos problemas, a los que se enfrenta el hombre en su actividad cotidiana, ya sean de carácter económico, doméstico o derivados de creencias mágico- religiosas, (LAGO, 2008, pág. 7).

Artesanía indígena:

Es la producción de bienes útiles, rituales y estéticos, condicionada directamente por el medio ambiente físico y social, que constituye expresión material de la cultura de comunidades con unidad étnica y relativamente cerradas; realizada para satisfacer necesidades sociales, en la cual se integran, como actividad práctica, los conceptos de arte y funcionalidad y se materializa el conocimiento de la comunidad sobre el potencial de cada recurso del entorno geográfico, conocimiento transmitido directamente a través de las generaciones, (CAÑIZALES, 2001, pág. 22).

Artesano:

Persona que ejerce una actividad profesional creativa en torno de un oficio concreto en un nivel preponderante manual y conforme a sus conocimientos y habilidades técnicas y artísticas. Trabaja en forma autónoma, deriva su

sustento principalmente de dicho trabajo y transforma en bienes útiles su esfuerzo físico y mental, (CORP, 1990).

Artesanía Cultural:

Se dice que las artesanías se identifican como piezas tradicionales que son el resultado de una actividad que ha sido practicada por el pueblo y que sus conocimientos, habilidades, procedimientos o técnicas son el producto de la tradición heredada o transmitida de una generación a otra, de una comunidad a otra o mediante la palabra y la práctica; sin embargo, actualmente ningún grupo social se encuentra hermético en relación con el mundo que lo circunda, sino todo lo contrario. (JAMARILLO, 1998, pág. 23)

La artesanía está considerada como un proceso histórico de creación colectiva con un móvil primario de actividad creadora que constituye la necesidad de tipo social. Su realización como obra tiende a reflejar una conciencia empírica de los bienes culturales, por su esencia es considerada como portadora de la cultura popular tradicional. (VERDENCIA, 1998, pág. 27).

La artesanía es la actividad de producción, transformación y reparación de bienes o prestación de servicios. Proceso en el que la intervención personal constituye un factor predominante. Se obtiene un resultado final individualizado que no se acomoda a la producción industrial totalmente mecanizada o en grandes series. Estas ideas definen un tipo de creación humana, la actividad dirigida a la obtención de un bien o producto individualizado. Se entiende por artesanía, en su vertiente cultural, a la actividad dirigida a la obtención de un bien o producto, individualizado y no seriado, en cuyo proceso de elaboración prevalece la aportación manual sobre la intervención de maquinarias, pudiendo estas ser utilizadas en las

fases preparatorias o secundarias, siempre que no incida de forma permanente en el resultado final (MORENO, 2005, pág. 34)

Según la UNESCO, artesanía:

Es la única organización internacional que tiene una visión global del papel sociocultural y económico de la artesanía en la sociedad y, desde hace numerosos años, se ocupa de desarrollar una acción armoniosa, coherente y concertada en favor de este sector. Los programas dedicados a la artesanía integran actividades de formación y promoción, estimulando la cooperación necesaria entre los organismos nacionales interesados, las organizaciones regionales, internacionales y no-gubernamentales. El objetivo de estas actividades es demostrar a las autoridades concernidas la prioridad que merece la artesanía en los programas nacionales de desarrollo, (MANILA, 1997, pág. 13).

Arte y artesanía:

Actividad productiva y creativa de carácter plástico manual e inspiración tradicional; de concepción, confección y planificación seriada; que se materializa en objetos, obras o piezas que responden a una necesidad funcional o de uso cotidiano, decorativo, mágico, religioso, etc.; con un ingrediente estético o decorativo necesariamente presente; facturada en un taller doméstico o profesional reducido, sin procesos tercerizados ; mediante técnicas manuales y no manuales pero nobles, genuinas y de control personal por parte del artesano; cuya producción es restringida y destinada a un mercado reducido, de ferias, o comercial pero conocido por el artesano. (PAZ, 1973, pág. 3).

Arte:

El arte es un modo de expresión en todas sus actividades esenciales, el arte intenta decirnos algo acerca del universo del hombre, del artista mismo. El arte es una forma de conocimiento tan precioso para el hombre como el mundo de la filosofía o de la ciencia. Desde luego, sólo cuando reconocemos claramente que el arte es una forma de conocimiento paralela a otra, pero distinta de ella, por medio de la cual el hombre llega a comprender su ambiente, sólo entonces podemos empezar a apreciar su importancia en la historia de la humanidad, (READ, 1990, pág. 17).

- **Líneas artesanales**

Grupo de bienes artesanales, que han pasado por diferentes procesos productivos, semejantes ya sea por su realización en una ubicación geográfica, insumo utilizado, valor agregado, técnica o función, para su posterior comercialización. Cada línea artesanal agrupa a su vez sub líneas artesanales. La artesanía y la utilización de recursos naturales que generosamente brinda la naturaleza, son manejadas adecuadamente, tratando de proteger y preservar cada una de las especies porque por ella se sustenta el futuro en la artesanía, (PIÉROLA, 2001, pág. 11).

Líneas artesanales:

Partiendo de la comprensión de estos aspectos, se expondrá el fenómeno del quiebre que se genera durante la Revolución Industrial para con el trabajo artesanal, en el que éste se ve afectado con la llegada de la industrialización y la producción en serie. A través del análisis de la Revolución Industrial y de las consecuencias de la misma en el

mercado textil y la confección de indumentaria, se podrá conocer en profundidad cuáles fueron los grandes cambios que afectaron al trabajo artesanal durante ese período histórico, y cómo los mismos autores artesanales tuvieron que cambiar su propia metodología de trabajo para adaptarse a las nuevas exigencias del mercado.

Posteriormente serán confrontados el producto seriado y el artesanal, haciendo un análisis de las principales características que los diferencian, para poder comprender con mayor profundidad la forma en que el autor interviene en cada caso y qué tipo de producto se logra como resultado de cada sistema de producción, (MARLY, 1990, pág. 16).

- **Proceso de comercialización**

Conjunto de servicios que se necesita para trasladar un producto (o materia prima) del lugar de producción al lugar de consumo. De conformidad con esta definición, el mercado supone una serie de procesos que abarcan las técnicas de recolección, la clasificación y selección de las cosechas y el embalaje, transporte, almacenamiento, distribución y venta de los productos. Esos son los aspectos mecánicos del mercado, todo el proceso de comercialización tiene que estar orientado hacia el consumidor, la producción debe dirigirse a suministrar a los clientes lo que desean o necesitan, (DIXIE, 1992, pág. 3).

Importancia de la Comercialización:

Desde el punto de vista de la economía nacional, del agricultor, del producto y de consumidor. En el plano nacional, a medida que las sociedades y los países evolucionan hay un desplazamiento de la

población dl campo hacia los pueblos y ciudades, los pises en desarrollo están creciendo, normalmente a un ritmo de 3% anual, (DIXIE, 1992, pág. 77).

Información y comercialización turísticas:

Corresponde al trabajo de un técnico al comercializar destinos turísticos, crear productos turísticos de base territorial, asistir y guiar productos y gestionar servicios de información turística que extienda a la organización de los recursos humanos y materiales necesarios, es evidente que se trata de aprender a realizar un proceso de trabajo; por ello el contenido organizador para una comercialización de productos para los clientes, (AkAL, 1994, pág. 25).

Proceso de comercializar:

Es tratar de conocer las necesidades genéricas del consumidor o carencias básicas propias de la naturaleza y condición humana, analizar los deseos o formas en que cada individuo desea satisfacer una necesidad determinada, estimular la conversión de los deseos en demanda buscando fórmulas creativas para potenciar la voluntad de compra y evitar las restricciones del poder adquisitivo, (TRESPALCIOS, 1994, pág. 5).

Marketing de comercialización:

Es una metodología de acción que permite poner en práctica la teoría. Una metodología coherente pues, para poder satisfacer al consumidor, primero se propondrá el conocerlo y, por tanto, será preciso empezar por saber qué desea aquel, antes de aplicar el potencial satisfactor de la empresa; y este conocimiento referido tanto a nivel de necesidades como de deseos, es decir de las interpretaciones subjetivas realizadas por cada consumidor de estas necesidades, (KOTLER, 1992, pág. 11).

Comercialización y competencia:

Como ya lo hemos dicho, el trabajo artesanal exige mucha dedicación porque cada pieza se desarrolla de forma manual; por lo tanto no pueden realizarse una gran cantidad de objetos por vez. Esto dificulta mucho la comercialización de estos productos en grandes tiendas y cadenas comerciales y obliga a los artesanos a buscar otros medios de difusión y comercialización.

La comercialización de las artesanías suele realizarse de manera directa (del artesano al comprador) o a través de pequeños mercados o cooperativas. (BERNAN, 2000, pág. 6).

Comercialización artesanal:

Hay artesanos o prestadores de servicios turísticos que, para promover sus servicios o productos, nos invitan para que llevemos a la gente a su negocio, a cambio ofrecen la comida, por ejemplo. Ocasionalmente, hay quienes dan

un extra: cinco pesos por personas o, los que más, diez. Pero no es por el consumo o el total de ventas, aunque en el pasado se intentó hacer así reconoce, se dieron cuenta que no les resultaba, (ZAFRA, 1998, pág. 18).

Elemento del desarrollo de comercialización:

Los productos artesanales son los producidos por artesanos, ya sea totalmente a mano, o con la ayuda de herramientas manuales o incluso de medios mecánicos, siempre que la contribución manual directa del artesano siga siendo el componente más importante del producto acabado. Se producen sin limitación por lo que se refiere a la cantidad y utilizando materias primas procedentes de recursos sostenibles. La naturaleza especial de los productos artesanales se basa en sus características distintivas, que pueden ser utilitarias, estéticas, artísticas, creativas, vinculadas a la cultura, decorativas, funcionales, tradicionales, simbólicas y significativas religiosa y socialmente, (Carlos RODAS, 1995, pág. 12).

2.5. HIPÓTESIS

El fortalecimiento organizativo incide en la comercialización artesanal de la comunidad de Kishuar – Ramosloma.

2.6. SEÑALAMIENTO DE VARIABLES

Variable Independiente: Fortalecimiento organizativo.

Variable Dependiente: Comercialización artesanal.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. ENFOQUE

La presente investigación, tiene un enfoque de carácter cuantitativo y cualitativo, en consideración de las necesidades que permitan obtener resultados en cifras, el mismo que se evidenciaran en valores porcentuales, dichos resultados, se consideran de la percepción de la comunidad frente a la problemática estudiada, además de cualificar criterios de la población encuestada.

3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

De campo

Se aplicará la investigación de campo, puesto que permite establecer un acercamiento al fenómeno del estudio al realizarla en lugar de los hechos, puesto que la interacción, investigador y campo de estudio permite obtener un estudio más conciso y objetivo.

Bibliográfica

Vale recalcar que se tomó base teórica aspectos tomados con la información científica sobre servicios de mejoramiento de las artesanías y en el desarrollo turístico. Con lo que se hizo una investigación documental y bibliográfica durante el proceso.

Linkográfica

Uso de internet para la investigación como enlaces web, vínculos, links, etc. Que nos ayuda para fortalecer la investigación del proyecto obteniendo informaciones sobre el investigado.

3.3. NIVELES O TIPO DE INVESTIGACIÓN

Exploratorio

- Reverenciada como el primer acercamiento investigativo a un problema. Se utiliza cuando no existen investigaciones previas u objeto de estudio en la comunidad de Kishuar – Ramosloma, cuando éste aún no ha sido abordado o no ha sido suficientemente investigado y las condiciones existentes no son aun determinante.

Descriptiva

- Consiste en llegar a entender las situaciones, realidades y actitudes a través de la descripción objetiva de las actividades, objetos procesos y personas. Se toma en consideración una serie de conceptos o variables y se mide cada una de ellas independientemente de las otras, con el fin, de desarrollar cuando se desea describir, en todos sus componentes principales y explícitos, una realidad.

Explicativa

- Busca el entendimiento y la comprensión del fenómeno investigado, orientándose exclusivamente a las causas de los acaecimientos físicos o sociales, y están direccionados a la comprobación de hipótesis, identificación y análisis de la causas (variables independientes) y sus resultados, mismos que permiten obtener hechos verificables (variables dependientes).

Asociación de variables

- Elaborada por medio de análisis de datos constituyéndose ésta como la parte básica de la misma permite el planteamiento en los estudios que se llevan a cabo en las prácticas implican analizar la existencia de relación entre variables.

3.4. POBLACIÓN O MUESTRA

3.4.1. Población

La población total de la comunidad de Kishuar - Ramosloma es de aproximadamente 845 habitantes según el Instituto Nacional de Estadísticas y censo (INEC) en el año 2014.

Cuadro 1. Población

POBLACIÓN(2014)	NÚMERO HABITANTES	%
Pobladores de la Comunidad de Kishuar- Ramosloma.	845	100
Total	845	100

Elaborado por: PILLA, Francisca (2014)

Fuente: Junta parroquial de Salasaka

3.4.1 Muestra

Por ser un número considerable de la población, para determinar el tamaño de la muestra, se aplicará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N}{E^2(N-1) + 1}$$

Dónde:

n= Muestra

N= Población

E= Error máximo admisible (0.05)

Remplazando los valores ser:

$$n = \frac{845}{(0.05)^2(1231-1) + 1}$$

$$n = \frac{845}{0.0025 (845) + 1}$$

$$n = \frac{845}{2.1125 + 1}$$

$$n = \frac{845}{3.1125}$$

$$n=271$$

Por lo tanto se aplicarán 271 encuestas.

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

3.5.1. Operacionalización de la variable Independiente

Cuadro 2. El fortalecimiento organizativo

Conceptualización	Dimensión	Indicaciones	Ítems básicos	Técnicas	Instrumentos
<p>El fortalecimiento organizativo se enfoca a inducir las condiciones suficientes y necesarias para que la organización tenga éxito en el logro de sus objetivos y metas, así como en el cumplimiento de sus compromisos, a fin de asegurar su continuidad y la proyección de perspectivas para el crecimiento y desarrollo.</p>	Éxito de la organización	Satisfacción de toda la comunidad	<p>¿Considera usted que la comunidad está satisfecha con el nivel organizativo que tiene actualmente?</p> <p>SI () NO () ¿Por qué?.....</p>	Encuesta	Cuestionario estructurado
	Logro de objetivos y metas	Tomar decisiones Perseguir aspiraciones y propósitos	<p>¿Qué logros y objetivos piensa usted que ha conseguido la comunidad con respecto a sus aspiraciones y propósitos?</p> <p>Muchos () Pocos () Ninguno ()</p>	Encuesta Encuesta	
	Cumplimiento de su compromiso	Con la comunidad	<p>¿Qué se debería hacer para que una organización cumpla sus compromisos con la comunidad?</p> <p>Una asamblea de rendición de cuentas ()</p> <p>Una reunión de evaluación con los dirigentes ()</p> <p>Castigo si no han cumplido con sus compromisos ()</p>	Encuesta	
	Crecimiento y desarrollo	Desarrollo económico y social	<p>¿Piensa usted que si existe fortalecimiento organizativo en una comunidad dará lugar al desarrollo económico y social de la misma?</p> <p>SI () NO () ¿Por qué?.....</p>		

Elaborado por: PILLA, Francisca (2014)

3.5.2. Operacionalización de la variable Dependiente

Cuadro 3. Comercialización artesanal

Conceptualización	Dimensión	Indicaciones	Ítems básicos	Técnicas	Instrumentos
Conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una mercancía, producto o servicio de carácter artesanal a través de una técnica o estrategia determinada.	Conjunto de actividades	Eventos para la exhibición de las artesanías elaboradas.	¿Cree usted que realizar eventos ayudarían para poder exhibir las artesanías y comercializarlas? Si () NO () ¿Por qué?	Encuesta	Cuestionario estructurado
		Capacitaciones	¿Sería necesario que se capaciten en temas de cómo comercializar las artesanías? Muy Necesario () necesario () innecesario ()	Encuesta	
	Facilitar ventas	Desarrollo económico Emprendimientos	¿Piensa usted que la comercialización de artesanías y la generación de nuevos emprendimientos permite el desarrollo económico de la comunidad? SI () NO () ¿por qué?.....	Encuesta	
		Producto o servicio de carácter artesanal	Prendas de vestir.	¿Cree usted que la elaboración de las artesanías ayuda para mantener la vestimenta autóctona? SI () NO () ¿Por qué?.....	
	Técnica o estrategia determinada	Forma de vender	¿Qué estrategias utilizaría usted para vender su artesanía? Venta de puerta a puerta () Venta en Mercados y ferias locales () Venta en Mercados y ferias nacionales () Venta a intermediarios () Otra estrategia ()		

Elaborado por: PILLA, Francisca (2014)

3.6 Plan de Recolección de Información

El la presente investigación se desarrollará el plan de recolección de información que se encuentra resumido en las siguientes preguntas y explicaciones.

Cuadro 4. Plan de recolección de información.

Nº	Preguntas básicas	Explicación
1	¿Para qué?	Investigar la importancia que tiene el fortalecimiento organizativo en la comercialización artesanal de la comunidad de Kishuar- Ramosloma (Salasaka) cantón Pelileo, provincia de Tungurahua.
2	¿De que persona u objeto?	Fortalecimiento Organizativo
3	¿Sobre qué aspecto?	Comercialización artesanal
4	¿Quién ?	Francisca Pilla Chango
5	¿ A quienes?	Artesanos, miembros de la comunidad, Autoridades de la Junta Parroquial Salasaka.
6	¿Cuándo?	Enero- Febrero 2015 Durante fines de semana.
7	¿Dónde ?	Comunidad Kishuar- Ramosloma parroquia Salasaca cantón Pelileo provincia de Tungurahia
8	¿Cuántas veces ?	Una sola ves
9	¿Qué técnicas de recolección ?	Encuesta
10	¿Con qué?	Cuestionario

Elaborado por: PILLA, Francisca (2014)

3.7 Plan de procesamiento de la información

En el trabajo de investigación se desarrollará el plan de procesamiento de la información siendo los siguientes pasos:

- 1.-** Revisión crítica de la información
- 2.-** Organización, ordenamiento, sistematización y depuración de la información.
- 3.-** Tabulación de datos.
- 4.-** Análisis, verificación y comprobación de la hipótesis.
- 5.-** Diseño, interpretación y presentación de resultados.

CAPÍTULO IV
MARCO ADMINISTRATIVO

4.1 RECURSOS

4.1.1 Recursos Institucionales

- Universidad Técnica de Ambato
- GAD Municipal Pelileo
- GAD P- Salasaka

4.1.2 Recursos Humanos

- Investigadora: Francisca Margarita Pilla Chango

4.1.3 Recursos Materiales

- Laptop
- Cámara fotográfica
- Hojas papel Bon.
- Otros materiales de oficina.

4.1.4 Recursos Económicos

Tabla 2: Recursos económicos

Rubros	Costo \$
Alimentación	100,00
Transporte	50,00
Proyector	50,00
Internet	90,00
Hojas de papel bon	30,00
Imprevistos	100,00
TOTAL	\$ 420

Elaborado por: PILLA, Francisca (2014)

4.2 Cronograma

Cuadro N05: Cronograma de trabajo

Desarrollo del proyecto	Octubre				Noviembre				Diciembre				Enero			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
CAPÍTULO I																
El problema	X	X														
CAPÍTULO II																
Marco teórico			X	X	X	X										
CAPÍTULO III																
Metodología						X	X		X	X						
CAPÍTULO IV																
Análisis de resultado.										X	X					
CAPITULO V																
Conclusiones y Recomendaciones.														X		
CAPITULO VI																
Propuesta														X		

Elaborado por: Pilla, Francisca (2014)

4.3 Análisis de Resultados

4.3.1 Análisis Cuantitativo

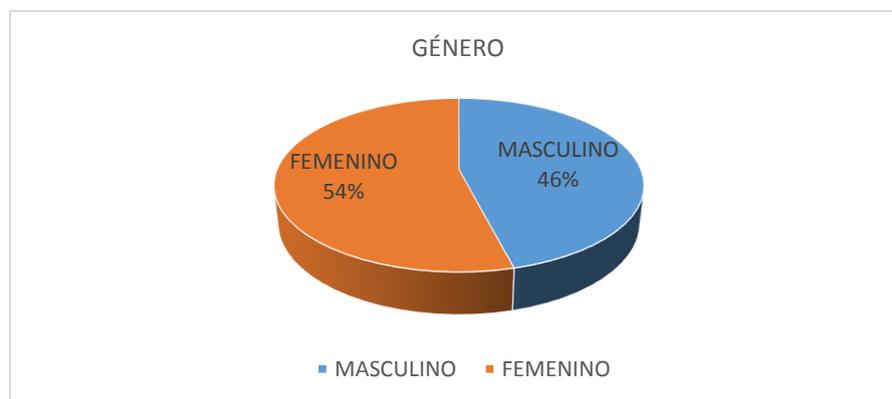
Luego de aplicar el plan de recolección y procesamiento de la información de la Comunidad Kishuar- Ramosloma de la parroquia Salasaka tenemos los siguientes resultados:

Cuadro 5. Género

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MASCULINO	124	46 %
FEMENINO	147	54%
TOTAL	271	100 %

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 3. Género



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)
Fuente: Habitantes de Comunidad de Kishuar-Ramosloma

Análisis e interpretación: Según la encuesta realizada en la comunidad de Kishuar-Ramosloma de la parroquia Salasaka el 54% son de género femenino, 46% al género masculino. Por la tanto existe una relativa equidad de género en la investigación realizada.

1.- ¿Considera usted que la comunidad está satisfecha con el nivel organizativo que tiene actualmente?

Cuadro 6. Tabulación pregunta 1

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	107	39 %
NO	164	61 %
TOTAL	271	100 %

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 4. Tabulación pregunta 1



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)
Fuente: Habitantes de la Comunidad Kishuar- Ramosloma

Análisis: En la primera pregunta de la encuesta el 39.48 % de las personas responde que la comunidad está satisfecha con el nivel organizativo que tiene actualmente porque si se está viendo un poco de mejoramientos pero en los artesanos falta mucho, 60,51% responde que no están satisfecha con el nivel organizativo actualmente por motivo que la comunidad solo espera que alguien venga y les ayude no buscan ser organizados de ellos mismos.

Interpretación :Es decir que la mayoría de las personas encuestadas no están satisfechas con el nivel organizativo que tiene la comunidad actualmente, ya que no cuenta con un líder que ayude a organizar, también manifiestan que las autoridades sólo piensan en el bienestar de ellos, no ayudan para que Salasaka sea una potencia turística como otros pueblos indígenas.

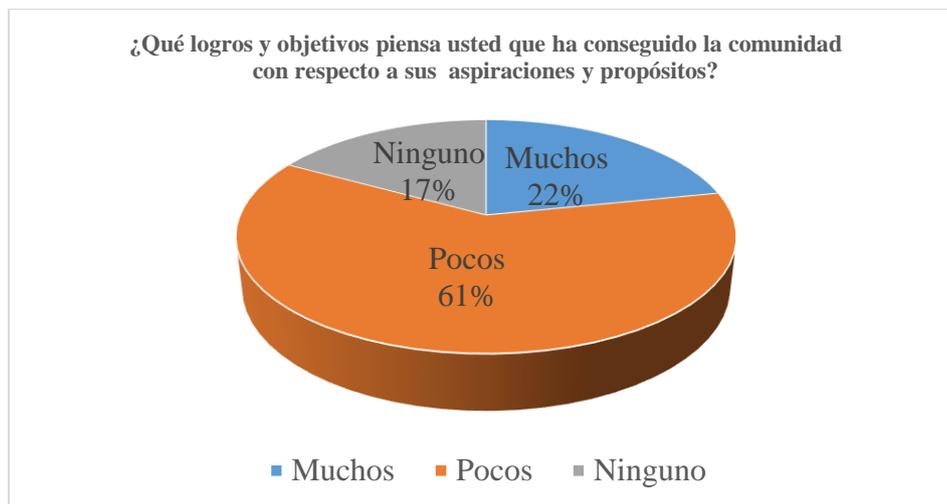
2.- ¿Qué logros y objetivos piensa usted que ha conseguido la comunidad con respecto a sus aspiraciones y propósitos?

Cuadro 7. Tabulación pregunta 2

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muchos	59	22%
Pocos	166	61g%
Ninguno	46	17%
Total	271	100%

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 5. Tabulación pregunta 2



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Fuente: Habitantes de la Comunidad Kishuar- Ramosloma

Análisis: En la segunda pregunta de la encuesta el 21,77 % responden que han alcanzado los objetivos de lograr sus aspiraciones y propósitos, 166% responden que poco, 46 % responden que no han logrado ningún objetivo de las aspiraciones y propósitos.

Interpretación: La mayoría de las personas encuestadas dicen que la comunidad ha logrado alcanzar poco en cuanto a sus aspiraciones y propósitos en la comercialización artesanal, a pesar de que son hábiles artesanos no tienen donde vender sus artesanías y por ende quieren dedicarse a la agricultura o migrar a la ciudad para trabajar en las construcciones es por estas razones que no alcanzan a sus logros y objetivos, y se siente decepcionados como artesanos.

3.- ¿Qué se debería hacer para que una organización cumpla sus compromisos con la comunidad?

Cuadro 8. Tabulación pregunta 3

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Una asamblea de rendición de cuentas.	71	25 %
Una reunión de evaluación con los dirigentes.	148	55 %
Castigo si no han cumplido con sus compromisos.	52	20 %
Total	271	100 %

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 6. Tabulación pregunta 3



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Análisis: En la tercera pregunta de la encuesta el 26,20% de las personas responde que una organización debe cumplir con sus compromisos con la comunidad a través de una asamblea de rendición de cuentas porque ninguna organización no lo hace, han hecho perder mucho dinero y por eso no confían en las organizaciones que existen en el pueblo Salasaka, 54,61 % responde que debería haber una reunión de evaluación con los dirigentes porque ellos son los responsables de ayudar al pueblo , 19, 18% responde que debe haber un castigo si no cumplen

con sus compromisos, muchas de las veces se pide rendición de cuentas pero, pero esto no se cumple, además expresan que solo cuando hay dinero por medio existe interés.

Interpretación:

Lo que se puede decir es que la mayoría de las personas encuestadas piden que haya una reunión de evaluación con los dirigentes porque hay muchos que no cumplen lo que prometen, dicen invertir dinero en la gestión pero sin resultados, el momento de rendir cuentas lo único que se evidencia es el gasto pero no hay frutos o beneficios para la comunidad.

4.- **¿Piensa usted que si existe fortalecimiento organizativo en la comunidad dará lugar al desarrollo económico y social de la misma?**

Cuadro 9. Tabulación pregunta 4

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	213	78 %
NO	58	22 %
Total	271	100 %

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 7. Tabulación pregunta 4



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Análisis: En la cuarta pregunta de la encuesta el 78,60% de las personas responde si existiera, fortalecimiento organizativo en la comunidad si dará lugar al desarrollo económico y social, de la misma porque trabajarían organizados como una familia en bienestar de todos tendrían una economía estable y no migrarían a otros países, se dedicarían más en elaborar las artesanías y comercializarlas viajarían solo por promocionar y socializar, 21,40% responde que no porque la comunidad está muy desorganizada y son individualistas.

Interpretación: Es decir que la mayor parte de las personas encuestadas dicen al tener un fortalecimiento organizativo dentro de la comunidad si dará lugar al desarrollo económico y social ya que de esto depende en mejorar y mantener vigencia nuestra comunidad y apreciar el arte que los ancestros han dejado como herencia, elaborar diseños sorprendentes que son impresionantes en las artesanías.

5.- ¿Cree usted que realizar eventos ayudarían para poder exhibir las artesanías y comercializarlas?

Cuadro 10. Tabulación pregunta 5

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	266	98 %
NO	5	2 %
TOTAL	271	100 %

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 8. Tabulación pregunta 5



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Análisis: En la quinta pregunta de la encuesta el 98,15 % de las personas responde que sí, porque al realizar eventos ayudaría a exhibir y más aún a promocionar donde tendrían una oportunidad para comercializar las artesanías, 1,84 % responden no porque hay jóvenes que acuden a eventos turístico después de finalizar esto piensan en tomar alcohol no hay control de las autoridades y es preocupantes para los padres.

Interpretación: Es decir que la mayoría de las personas piden que haya eventos donde ellos quieren participar para exhibir y promocionar las artesanías que ellos elaboran y manifiestan que estarían contentos de que todos los turistas conozcan sus habilidades y así puedan comercializar.

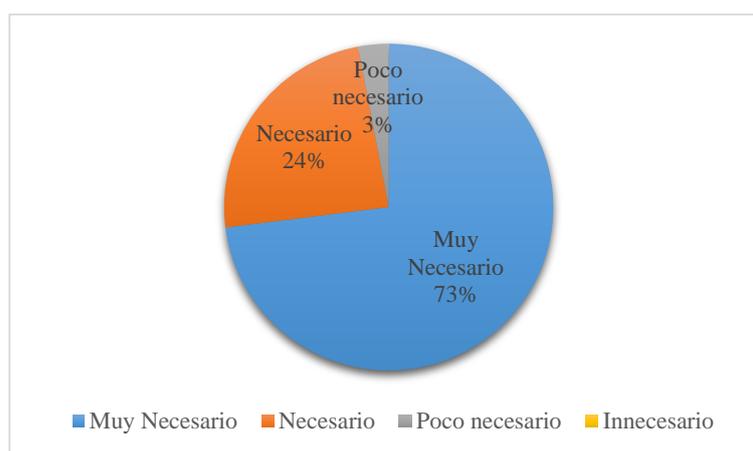
6.- ¿Sería necesario que se capaciten en temas de cómo comercializar las artesanías?

Cuadro 11. Tabulación pregunta 6

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy Necesario	197	73 %
Necesario	66	24 %
Poco necesario	8	3 %
Innecesario	0	0
Total	271	100 %

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 9. Tabulación pregunta 6



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Análisis: En la sexta pregunta de la encuesta el 72,69 % de las personas responden es muy necesario que se capaciten en temas de como comercializar las artesanías porque hay artesanos que no tienen conocimiento suficiente cómo y dónde ir a vender las artesanías, 24, 35 % responde necesario para que tengan conocimiento sobre estos temas y mejoren el turismo en la comunidad, 2,95 % responden poco necesario porque también se necesita capacitaciones en otros temas de turismo.

Interpretación: Es decir que la mayoría de las personas necesitan capacitarse en estos temas de como comercializar la artesanía porque muchos de los artesanos elaboran pero no saben cómo vender, tampoco conocen en tema de turismo y que ayudaría buscar estrategias que les puede ayudar a comercializar, manifiestan que las autoridades deben apoyar para que todos los artesanos se capaciten y busquen alternativas que potencialicen el turismo del pueblo.

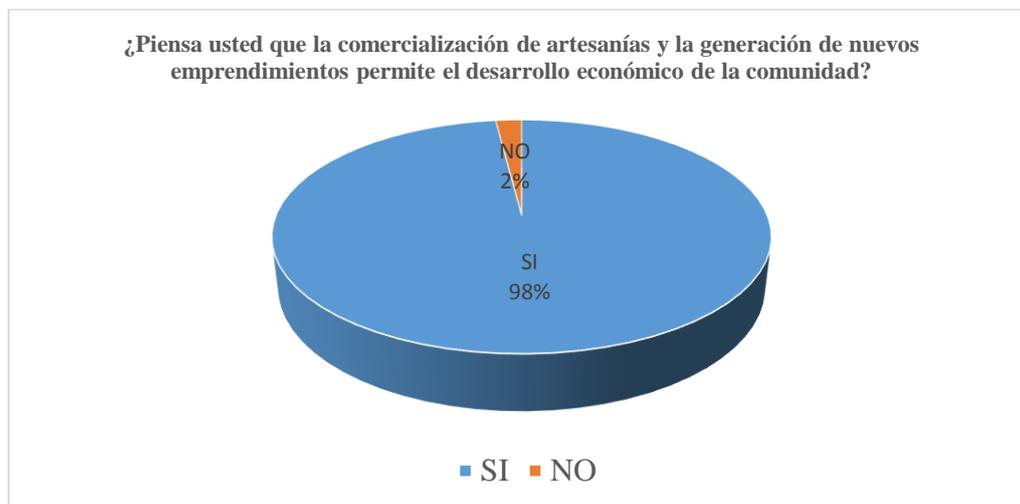
7.- ¿Piensa usted que la comercialización de artesanías y la generación de nuevos emprendimientos permite el desarrollo económico de la comunidad?

Cuadro 12. Tabulación pregunta 7

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	266	98 %
NO	5	2 %
TOTAL	271	100 %

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 10. Tabulación pregunta 7



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Análisis: en la encuesta el 98,15 % de las personas responde que si, por que la comercialización de artesanías y la generación de nuevos emprendimientos permite el desarrollo económico de la comunidad, una vez que fortaleciera esto los jóvenes no se dedicarían a otras actividades si no que se dedicarían el mayor tiempo a la educación y a elaboración de las artesanías, 5% responde que no porque la gente está migrando y se dedican a la agricultura y aún no conocen el tema de turismo.

Interpretación: La mayoría de las personas encuestadas dicen que a través de la comercialización de artesanías y la generación de nuevos emprendimientos permitirá el desarrollo económico de la comunidad porque hay muchos mayores, jóvenes hasta niños que conocen del arte no solo son artesanos si no que son pintores, escultores, músicos, tienen muchas cosas que emprender.

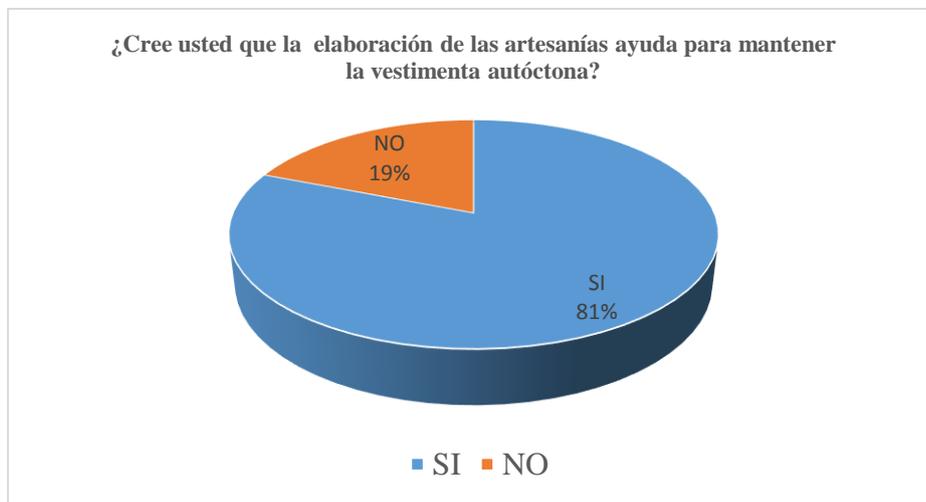
8.- ¿Cree usted que la elaboración de las artesanías ayuda para mantener la vestimenta autóctona?

Cuadro 13. Tabulación pregunta 8

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	220	81 %
NO	51	19%
TOTAL	271	100 %

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 11. Tabulación pregunta 8



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Análisis: En la octava pregunta de la encuesta el 81,19 % de las personas responden que la elaboración de las artesanías ayuda a mantener la vestimenta autóctona del pueblo, porque así no se iría perdiendo la identidad cultural, 18,81 % responden que no porque la vestimenta o las prendas de vestir son costosas.

Interpretación: La mayoría de las personas encuestadas responden que si las artesanías son de gran ayuda para mantener la vestimenta autóctona, y no perderíamos la identidad cultural ya que Salasaka es uno de los pueblo indígenas reconocidos a nivel nacional y mundial.

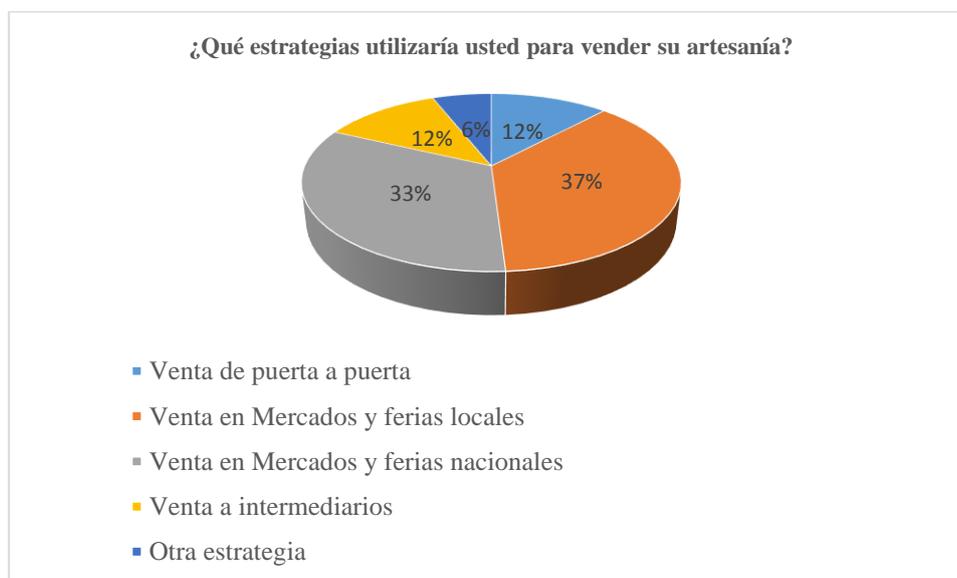
9.- ¿Qué estrategias utilizaría usted para vender su artesanía?

Cuadro 14.Tabulación pregunta 9

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Venta de puerta a puerta	32	12%
Venta en Mercados y ferias locales	102	37%
Venta en Mercados y ferias nacionales	88	33 %
Venta a intermediarios	34	12 %
Otra estrategia	15	6 %
Total	271	100 %

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 12. Tabulación pregunta 9



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)
Fuente: Habitantes de la Comunidad Kishuar- Ramosloma

Análisis: En la novena pregunta de la encuesta el 11,80 % de las personas responden que utilizarían como una estrategia vender de puerta en puerta porque de esta forma si venden sus artesanías, 37,63 % responden venta en mercados y ferias locales por lo que existe una demanda factible, 32,47 % responden venta en mercados y ferias nacionales, porque de esta

forma tendrían más ingresos económicos, 12,55 % responden venta a intermediarios porque tienen que trabajar , 5,55 % responde otra estrategia dicen que buscarían organizaciones artesanales en otros ciudades e inclusive otros países .

Interpretación: Entonces la mayoría de personas encuestadas responde, que la estrategia que utilizarían para vender las artesanías sería en mercados y ferias locales, tomando en cuenta que existen dos ferias artesanales en la parroquia con una importante demanda de turistas especialmente extranjeros donde si sería factible comercializar sus artesanías.

4.4 VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Para el presente trabajo investigativo se ha tomado en cuenta el método estadístico conocido como chi-cuadrado (X^2), con el fin de obtener la información para aceptar o rechazar la hipótesis.

4.4.1 Planteamiento de la hipótesis

H0. El fortalecimiento organizativo **NO** aporta en la comercialización artesanal de la comunidad de Kishuar –Ramosloma.

H1. El fortalecimiento organizativo **SI** aporta en la comercialización artesanal de la comunidad de Kishuar –Ramosloma.

4.4.2 Selección del nivel de significación

Para la verificación de la hipótesis se utilizará el nivel de $\alpha=0.05$.

4.4.3 Descripción de la población

Para la realización de esta investigación se ha tomado en consideración a los pobladores de la comunidad de Kishuar-Ramosloma, quienes son personas mayores de 18 años y que constituyen 271 personas según el tamaño de la muestra.

Cuadro 15. Muestra de población

Muestra de población	Número de personas	Porcentaje
Pobladores de la comunidad Kishuar-Ramosloma	271	100%
Total	271	100%

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

4.4.4 Especificación del estadístico

Para esto se utilizará la siguiente fórmula:

$$x^2 = \sum \left[\frac{(O - E)^2}{E} \right]$$

x^2 = chi cuadrado

\sum = sumatoria

O = frecuencias observadas

E = frecuencias esperadas

4.4.5 Especificación de las regiones de aceptación y rechazo

Se procede a determinar los grados de libertad considerando que el cuadro consta de 4 filas y 2 columnas.

Cuadro 16. Grado de libertad

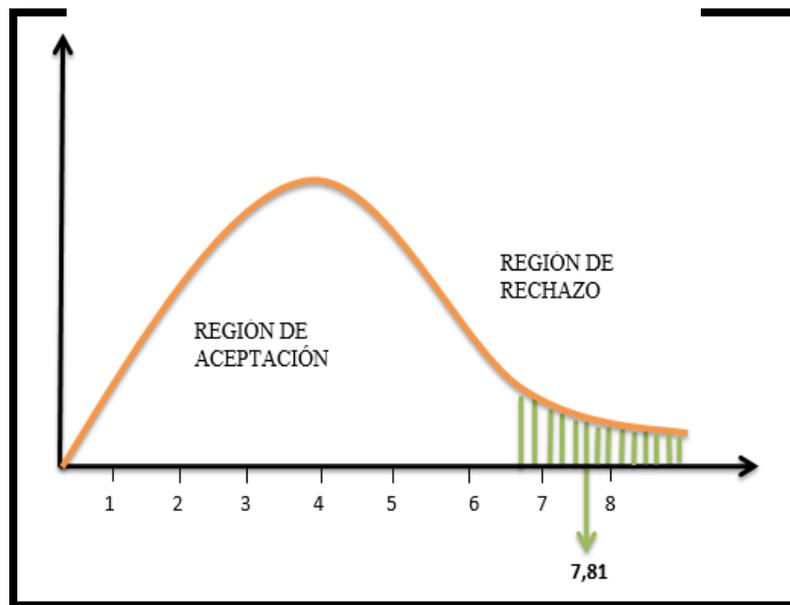
Grados de libertad		
	Filas	Columnas
G1	4-1	2-1
G1	3	1
G1	3*1	
G1	3	
		$X^2_t = 7,81$

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Entonces con 3 gl y un nivel de 0.05 tenemos en la tabla de χ^2 el valor de 7,81 por lo tanto si los valores de chi cuadrado calculado son menores a este valor, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

La representación gráfica sería:

Gráfico 13. Curva estadística de aceptación y rechazo



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

4.4.6 Recolección de datos y cálculo de los estadísticos

Se procede a determinar las frecuencias observadas:

Cuadro 17. Frecuencia observada

PREGUNTAS	CATEGORIAS		SUBTOTAL
	SI	NO	
1.- ¿Considera usted que la comunidad está satisfecha con el nivel organizativo que tiene actualmente?	107	164	271
4.- ¿Piensa usted que si existe fortalecimiento organizativo en la comunidad dará lugar al desarrollo económico y social de la misma?	213	58	271
5.- ¿Cree usted que realizar eventos ayudarían para poder exhibir las artesanías y comercializarlas?	266	5	271
7.- ¿Piensa usted que la comercialización de artesanías y la generación de nuevos emprendimientos permite el desarrollo económico de la comunidad?	261	10	271
TOTAL	847	237	1084

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

A continuación se realiza las frecuencias esperadas

Cuadro 18. Frecuencia esperada

PREGUNTAS	CATEGORIAS		SUBTOTAL
	SI	NO	
1.- ¿Considera usted que la comunidad está satisfecha con el nivel organizativo que tiene actualmente?	211,75	59,25	271
4.- ¿Piensa usted que si existe fortalecimiento organizativo en la comunidad dará lugar al desarrollo económico y social de la misma?	211,75	59,25	271
5.- ¿Cree usted que realizar eventos ayudarían para poder exhibir las artesanías y comercializarlas?	211,75	59,25	271
7.- ¿Piensa usted que la comercialización de artesanías y la generación de nuevos emprendimientos permite el desarrollo económico de la comunidad?	211,75	59,25	271
TOTAL	847	237	1084

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

4.4.7 Cálculo del Chi Cuadrado

El cálculo del Chi Cuadrado está expresado en el siguiente cuadro:

Cuadro 19. Cálculo del Chi Cuadrado

O	E	O-E	(O-E)	(O-E) ² /E
107	211,75	- 104,75	10972,56	51,82
164	59,25	104,75	10972,56	185,19
213	211,75	1,25	15625	7,37
58	59,25	- 1,25	15625	0,02
266	211,75	54,25	2943,06	13,89
5	59,25	- 54,25	2943,06	49,67
261	211,75	49,25	2425,56	11,45
10	59,25	- 49,25	2425,56	40,93
1084	1084		X ² C	360,34

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

4.4.8 Decisión

Se pudo determinar que con 3 grados de libertad y a nivel de 0.05 de significación, se obtiene en la tabla X^2T 7,81 y el valor de chi-cuadrado calculado es X^2C 360,34; siendo así, X^2T (7,81) es menor que X^2C (360,34); por lo tanto se acepta la hipótesis alternativa H1. Es decir que definitivamente el fortalecimiento organizativo **SI aporta** en la comercialización artesanal de la comunidad de Kishuar –Ramosloma.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- Se Investigó la importancia que tiene el fortalecimiento organizativo en la comercialización artesanal de la comunidad de Kishuar- Ramosloma (Salasaka) cantón Pelileo, provincia de Tungurahua siendo un factor muy importante para llegar a un desarrollo turístico, económico y social.
- Se pudo identificar los principales problemas que tiene el sector artesanal de la comunidad Kishuar- Ramos loma, que radican en los habitantes ya que no se organizan y muchos de los artesanos tienen una actitud individualista.
- Se pudo determinar que las autoridades no motivan a los jóvenes artesanos de la comunidad de Kishuar-Ramosloma, para generar un buen sistema de comercialización artesanal, por lo que muchos de ellos están dedicándose a actividades no productivas.
- Se elaborará una propuesta que permita solventar el problema detectado en esta investigación y que la comunidad se mejore económicamente, la socialización entre artesanos de otras comunidades es importante ya que los artesanos que si tienen una organización fortalecida podrían apoyar al resto.
- La mayoría de las personas consideran es importante la comercialización de artesanías debido a que permite la generación de nuevos emprendimientos y por ende el desarrollo económico y social de la comunidad.

5.2 RECOMENDACIONES

- La comunidad necesita de líderes que formen una organización que fortalezca en comercializar las artesanías ya que los artesanos si quieren seguir elaborando y no perder la tradición que han venido obteniendo de sus ancestros y seguir enseñando a las nuevas generaciones y que de esta forma tengan un ingreso económico sustentable.
- Los artesanos necesitan de capacitación en los temas de como comercializar las artesanías ya que ellos por no tener un conocimiento suficiente piensan que no pueden comercializar y por no tener puestos de ventas en ferias artesanales que existe en Salasaka.
- Debe haber apoyo de las autoridades en realizar eventos de exhibición de artesanías ya que muchas personas quieren participar y socializar con los turistas, quieren tener un sitio de venta en la feria artesanal que esta situada en la plaza central de Salasaka, ellos como elaboradores dicen, serian orgullosos de impartir sus conocimientos con los visitantes explicando el por qué los diseños representados en las artesanías.
- Los artesanos no deberían de dejar de elaborar las artesanías porque ayudarían a mantener la vestimenta autóctona del pueblo y no se perdería la identidad Cultural, mientras haiga más artesanos ayudarían en economizar el costo de las artesanías, y con una buena organización el pueblo tendrá un fortalecimiento de desarrollo como un pueblo unido.
- Se recomienda que las autoridades trabajen en una infraestructura grande y adecuada para que todos los artesanos de todas las comunidades tengan un espacio más amplio en donde puedan exhibir y comercializar sus artesanías.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1 DATOS INFORMATIVOS

6.1.1 Título: Diseño de un modelo de gestión organizacional para los artesanos de la comunidad de Kishuar- Ramosloma (Salasaka) cantón Pelileo provincia de Tungurahua.

PROVINCIA: Tungurahua

CANTÓN: Pelileo

PARROQUIA: Salasaka

POBLACIÓN DE LA COMUNIDAD: 845 habitantes según el Instituto Nacional de Estadísticas y censo (INEC) en el año 2014.

TEMPERATURA: Promedio anual entre 10 a 18° C.

ALTITUD: 2700 m.s.n.m.

IDIOMA: Kichwa y español.

LÍMITES: Al norte: la comunidad de Llicacama y Capilla pamba, al sur: parroquia Benítez, al este: Vargas pamba, al oeste la parroquia Totoras.

PERIODO: Octubre 2014 – Enero 2015.

ENCUESTADOS: Pobladores de la comunidad de Kishuar - Ramosloma

BENEFICIARIOS: Habitantes de la comunidad de Kishuar-Ramosloma

RESPONSABLE DE LA ELABORACIÓN: Francisca Margarita Pilla Chango.

6.1.2. Institución Ejecutora: El cabildo de la comunidad.

6.1.3. Beneficiarios Directos: los artesanos de la Comunidad.

Beneficiarios Indirectos: Las Familias

6.1.4. La presente propuesta se ejecutará en la Comunidad de Kishuar- Ramosloma, cantón Pelileo provincia de Tungurahua.

6.1.5. Tiempo estimado para la ejecución

El tiempo estimado para la ejecución de la propuesta será de 6 meses.

6.1.6 Equipo técnico responsable.

No existe un equipo técnico sin embargo los dirigentes de la comunidad de Kishuar-Ramosloma, serán los responsables de velar por el cumplimiento y ejecución de la propuesta.

6.1.7 Costo

El costo aproximado para ejecutar esta propuesta es de \$400 para hacer procesos de trámite para adquirir un espacio de venta en la feria artesanal.

6.2 ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

Para el desarrollo de la presente propuesta, se tomó como antecedente el tema de investigación denominado “El fortalecimiento organizativo y su importancia en la comercialización artesanal de la comunidad de kishuar -Ramosloma (Salasaka) Cantón Pelileo provincia de Tungurahua”, la misma que estableció entre sus conclusiones y recomendaciones lo siguiente:

Se investigó que la comunidad necesita de una organización que fortalezca en la comercialización artesanal siendo un factor muy importante para que los artesanos de la comunidad lleguen a un desarrollo turístico, económico social.

Se pudo determinar que la comunidad no tiene el apoyo suficiente de las autoridades en motivar a los jóvenes artesanos, lo cual necesitan capacitarse en los temas de cómo comercializar las artesanías, ya que por no tener un conocimiento suficiente del manejo de un sistema de comercialización artesanal, están dejando de elaborar sus artesanías y dedicándose a otras actividades no productivas, Se busca un apoyo de las autoridades en realizar eventos de exhibición de artesanías ya que muchas personas quieren participar y socializar con los

turistas, quieren tener un espacio en la feria que existen en los fines de semana en la plaza central de Salasaka, desean impartir sus conocimientos con los visitantes explicando el por qué los diseños representados en las artesanías.

La comunidad necesita de líderes que formen una organización que fortalezca la comercialización de las artesanías ya que los artesanos si quieren seguir elaborando sus tejidos y no perder la tradición que han venido obteniendo de sus ancestros para seguir enseñando a las nuevas generaciones, y esto permitirá que nuevos emprendimientos mejoren el desarrollo económico y social de la comunidad.

Con el diseño de un modelo de gestión organizacional, se podrá apoyar a la comunidad en si para que los artesanos no dejen de elaborar las artesanías porque esto ayudaría a mantener la vestimenta autóctona del pueblo y no se perdería la identidad cultural, mientras haya más artesanos se economizará el costo de las prendas de vestir, y con una buena organización el pueblo tendrá un fortalecimiento de desarrollo turístico, económico y social.

6.3 JUSTIFICACIÓN

La elaboración de esta propuesta es muy importante y necesaria para la comunidad de Kishuar- Ramosloma, ya que cuenta con hábiles tejedores que no han sido valorados ni reconocidos, es importante que los artesanos organicen y fortalezcan sus habilidades en los productos artesanales y mejorar el sistema de oferta de las artesanías y mantener la identidad Cultural del pueblo Salasaka.

Por lo tanto es importante mencionar que los beneficiarios directos de esta propuesta investigativa serían los artesanos y los habitantes de la comunidad y sus visitantes porque Kishuar- Ramosloma tiene hábiles tejedores , puesto que la comunidad podrá desarrollar estrategias de comercio de sus artesanías, fortaleciendo sus manos hábiles en tejer, de esta manera el turista tendrá una mejor visión de las flamantes artesanías, contribuyendo al desarrollo social y la garantía del desarrollo del pueblo. A través de un modelo de gestión, los habitantes de la comunidad con el desarrollo de este proyecto tendrán apoyo a la economía y promoción de artesanías para la comercialización de productos artesanales.

Es importante mencionar que el desarrollo de esta propuesta es factible ya que no se requiere de gran inversión, dado que se cuenta con las herramientas necesarias para efectuarlo, tales como: bibliografía, apoyo de las autoridades y los habitantes de la comunidad.

Es importante mencionar que esta propuesta es novedosa, ya que no ha existido ninguna acción realizada en este contexto, se pretende trabajar en el fortalecimiento organizativo dentro de la comunidad, en mantener activos a los jóvenes artesanos para que puedan mejorar el nivel en el sistema de la comercialización artesanal.

Finalmente el impacto que genera esta propuesta es positiva porque permite alcanzar los objetivos planteados en esta propuesta, la elaboración de un modelo de gestión ayudará positivamente para proyectar y a dar importancia al desarrollo económico y apreciación del arte, mediante un buen sistema de comercialización artesanal, por consiguiente se dará prioridad al fortalecimiento organizativo y al sector turístico, pues el arte es considerado el motor de desarrollo socioeconómico restableciendo las condiciones de vida de la comunidad.

6.4 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

6.4.1 Objetivo General

Diseñar un modelo de gestión organizacional para los artesanos de la comunidad de Kishuar-Ramosloma (Salasaka) cantón Pelileo provincia de Tungurahua.

6.4.2 Objetivos Específicos

- Mantener reuniones de diálogo y coordinación con los artesanos de la comunidad para evaluar y fortalecer aspectos de la organización.
- Socializar el modelo de gestión elaborado, con líderes, dirigentes y autoridades de la parroquia Salasaka.
- Ejecutar la propuesta con el apoyo de las autoridades, artesanos y colaboradores de la comunidad.

6.5 ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD

Para la elaboración de un modelo de gestión para los artesanos, se ha tomado en consideración los siguientes parámetros:

6.5.1 Aspecto Operativo

La propuesta de un modelo de gestión organizacional para los artesanos de la comunidad de Kishuar- Ramoloma será desarrollada de manera funcional y de fácil comprensión para que se pueda ser entregada y ejecutada para que los artesanos mantengan activo su arte de crear los magníficos diseños que son representados en las artesanías, con la ayuda de las autoridades de la parroquia Salasaka así mismo con los dirigentes de la comunidad.

Por lo tanto se considera que el desarrollo y aplicación de la presente propuesta es operativamente factible.

6.5.2. Aspecto Político

Para el desarrollo de esta propuesta se toma como base que la parroquia Salasaka tiene como apoyo del GAD Parroquial Salasaka, así como el gobernador del pueblo Salasaka que manejan políticas enmarcadas en fortalecimiento organizativo del pueblo para la comercialización artesanal.

6.5.3. Aspecto Socio Cultural

En el ámbito social y cultural, los artesanos a través del fortalecimiento organizativo podrán fomentar su cosmovisión y su riqueza cultural en primera instancia a sus familias y por medio

de sus artesanías plasmar esa identidad del pueblo Salasaka que tiene mucho valor ancestral y cultural.

6.5.4. Aspecto Organizacional

En la actualidad la comunidad no cuenta con una organización que maneje en estos temas de cómo comercializar las artesanías es por ende que con esta propuesta se busca el fortalecimiento organizativo de los artesanos y de la comunidad misma.

6.5.5 Aspecto de equidad de género

Con esta propuesta se busca mantener la equidad de género puesto que el beneficio que se puede generar gracias a una mejor organización está dirigido a los dos géneros, ya que tanto el hombre como la mujer ejercen o trabajan por igual en la elaboración de las artesanías.

6.5.6. Aspecto Económico Financiero

Para la ejecución de esta propuesta se analiza el aspecto económico en la siguiente matriz. A continuación se detalla los siguientes gastos que se realizará:

Cuadro 20. Presupuesto General

Indicadores	Financiamiento	Costo
Fotografías	Autora	5.00
Recopilación de información	Autora	20.00
Fuentes de información	Autora	10.00
Material de escritorio	Autora	30.00
Impresiones	Autora	10.00
Total		75.00

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

6.6 FUNDAMENTACIÓN CIENTÍFICA- TÉCNICA

Esta propuesta es para dar un fortalecimiento organizativo a los artesanos en si a la comunidad para que mantengan el arte y la cultura que hoy en día que se está perdiendo.

Diseño:

“Plan de acción estructurado de acción, elaborado en función de unos objetivos básicos y que se orienta a la obtención de datos relevantes para resolver el problema planteado” (LASA, 1979, pág. 1).

Modelo de gestión:

Concreción de diligencias conducentes al logro de un objetivo o de un deseo cualquiera. La noción implica además acciones para gobernar, dirigir, ordenar, disponer u organizar. Un modelo de referencia para la organización y gestión de una empresa permite establecer un enfoque y un marco de referencia objetivo, riguroso y estructurado para el diagnóstico de la organización, así como determinar las líneas de mejora continua hacia las cuales deben orientarse los esfuerzos de la organización. Es, por tanto, un referente estratégico que identifica las áreas sobre las que hay que actuar y evaluar para alcanzar la excelencia dentro de una organización. (SERRANO, 1985, pág. 84).

Gestión del conocimiento:

El proceso mediante el cual se obtiene, despliega o utiliza una variedad de recursos básicos para apoyar los objetivos de la organización, conjunto de procesos sistemáticos (identificación y captación intelectual, tratamiento, desarrollo y compartimiento del conocimiento; y utilización) orientados al desarrollo organizacional y personal y, consecuentemente, a la generación de una ventaja competitiva para la organización o el individuo, (RODRÍGUEZ, 1990, pág. 3).

Gestión por proceso:

Forma de enfocar el trabajo, donde se persigue el mejoramiento continuo de las actividades de una organización mediante la identificación, selección, descripción, documentación y mejora continua de los procesos. Toda actividad o secuencia de actividades que se llevan a cabo en las diferentes unidades constituye un proceso y como tal, hay que gestionarlo, (BERGHOLZ, 2012, pág. 34).

Gestión Organizacional:

Todo lo que rodea a la persona lo refieren a múltiples organizaciones que han producido los objetos que usa o los han distribuido, posibilitando, en fin, la vida en una sociedad que se ha hecho demasiado compleja para que sea posible la autosuficiencia de todos y cada uno de sus habitantes. Cada vez es menor el tiempo de permanencia en la familia y cada vez mayor el tiempo dedicado a organizaciones diversas que pretenden asumir en forma eficiente las funciones que antes desempeñaba la familia, (MANSILLA, 2000, pág. 12).

Artesano:

“Es un pequeño productor de mercancías quien posee sus propios medios de producción y de existencia y vive de la venta del producto de su trabajo”, (TUROK, 1988, pág. 51).

6.7. MODELO OPERATIVO

Cuadro 21. Matriz plan de acción

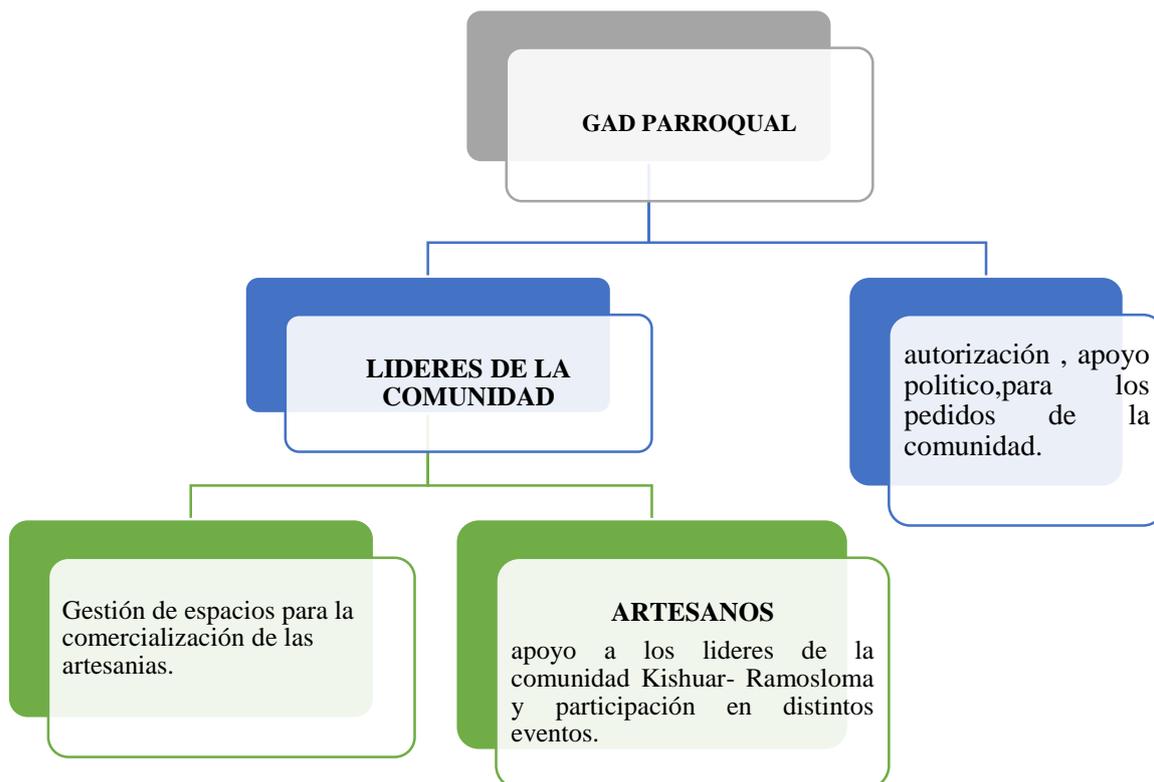
FASES O ETAPAS	METAS	ACTIVIDADES	RECURSOS	PRESUPUESTO	TIEMPO	RESPONSABLES
SOCIALIZACIÓN	Socializar el modelo de gestión organizacional con los artesanos de Kishuar- Ramosloma. Llegar a un entendimiento con los dirigentes de la comunidad.	Convocatoria a una reunión.	Oficios	\$5,00	5 días	Francisca Margarita Pilla Chango Asistente: Baltazar Jiménez
		Un evento de socialización de la propuesta.	Gestión, solicitudes	\$10,00 \$20,00	10 días 2 días	
		Presentación de un video de la Cultura Salasaka	Computadora, proyector	\$50,00 \$5,00	1 día 1 día	
			Refrigerio expositor			
PLANIFICACIÓN DE LA PROPUESTA	Planificar la estructurar del modelo de gestión organizacional de Kishuar-Ramosloma.	Adquisición del Material didáctico.	Computadora. Refrigerio	\$60,00	2 días	Francisca Margarita Pilla Chango Asistente: Baltazar Jiménez
		Impresión de documentos.		\$40,00	1 día	
		Elaboración de invitaciones.				
EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA	Ejecutar el modelo de gestión organizacional. Formar una directiva	Capacitación Sobre el fortalecimiento organizativo. Planteamiento de la propuesta para adquirir un puesto de venta de artesanías.	Documento modelo de gestión organizacional.	\$20,00	2 días	Francisca Margarita Pilla Chango Asistente: Luis Pilla Junta Parroquial de Salasaka.
EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA	Identificar las capacidades necesarias que la comunidad debe lograr para alcanzar ser una organización exitosa en el mercado artesanal. Evaluar el manejando en el sistema de comercialización de artesanías.	Encuestas Reunión y practica con los artesanos constante en el desarrollo del proyecto.	Encuestas Gestión Expositor	\$10,00 \$5,00 \$ 10,00	2 día 1 día 1 día	Francisca Margarita Pilla Chango Asistente: Baltazar Jiménez

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

6.8. ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA

La presente propuesta estará a cargo de los líderes y autoridades del GAD Parroquial y se sugiere el siguiente esquema:

Gráfico 14: Administración de la propuesta



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

6.9. PLAN DE MONITOREO Y EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA

Cuadro 22. Plan de monitoreo y evaluación de la propuesta

Preguntas Básicas	Explicación
1.- ¿Qué evaluar?	La importancia del fortalecimiento organizativo para los artesanos.
2.- ¿Por qué evaluar?	Porque es necesario retroalimentar los procesos
3.- ¿Para qué evaluar?	Para medir el impacto de la propuesta.
4.- ¿Con que criterios?	Con criterios de objetividad
Indicadores	Cuantitativos y cualitativos
6.- ¿Quién evalúa?	Investigadora.
7.- ¿Cuándo evaluar?	Semestralmente.
8.- ¿Cómo evaluar?	Mediante encuesta y observación.
9.- Fuentes de información	Oferta y demanda.
10.- ¿Con qué evaluar?	Encuesta.

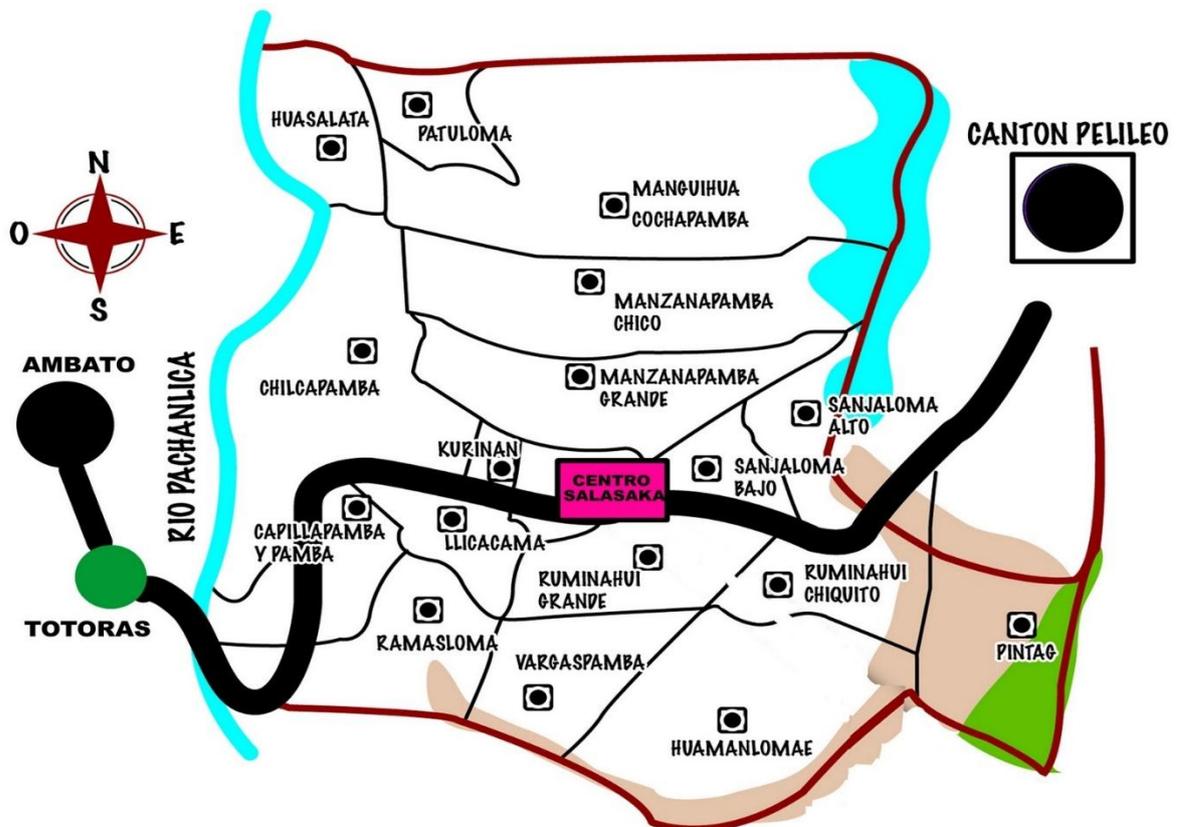
Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

6.10. Diseño de un Modelo de gestión organizativo para los artesanos.

6.10.1. Ubicación geográfica de la Comunidad de Kishuar- Ramosloma

La Comunidad de Kishuar- Ramosloma está ubicada en una extensión aproximadamente de 4 kilómetros de la ciudad de Pelileo y a los 14 kilómetros de la ciudad de Ambato dentro de la provincia de Tungurahua, Ecuador. Sus límites son: Al Norte la comunidad de Llicacama y Capilla pamba, Al Sur la Parroquia Benítez, Al Este: la comunidad de Vargas pamba y Al Oeste la parroquia Totoras.

Gráfico 14 Mapa de la Cultura Salasaka



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

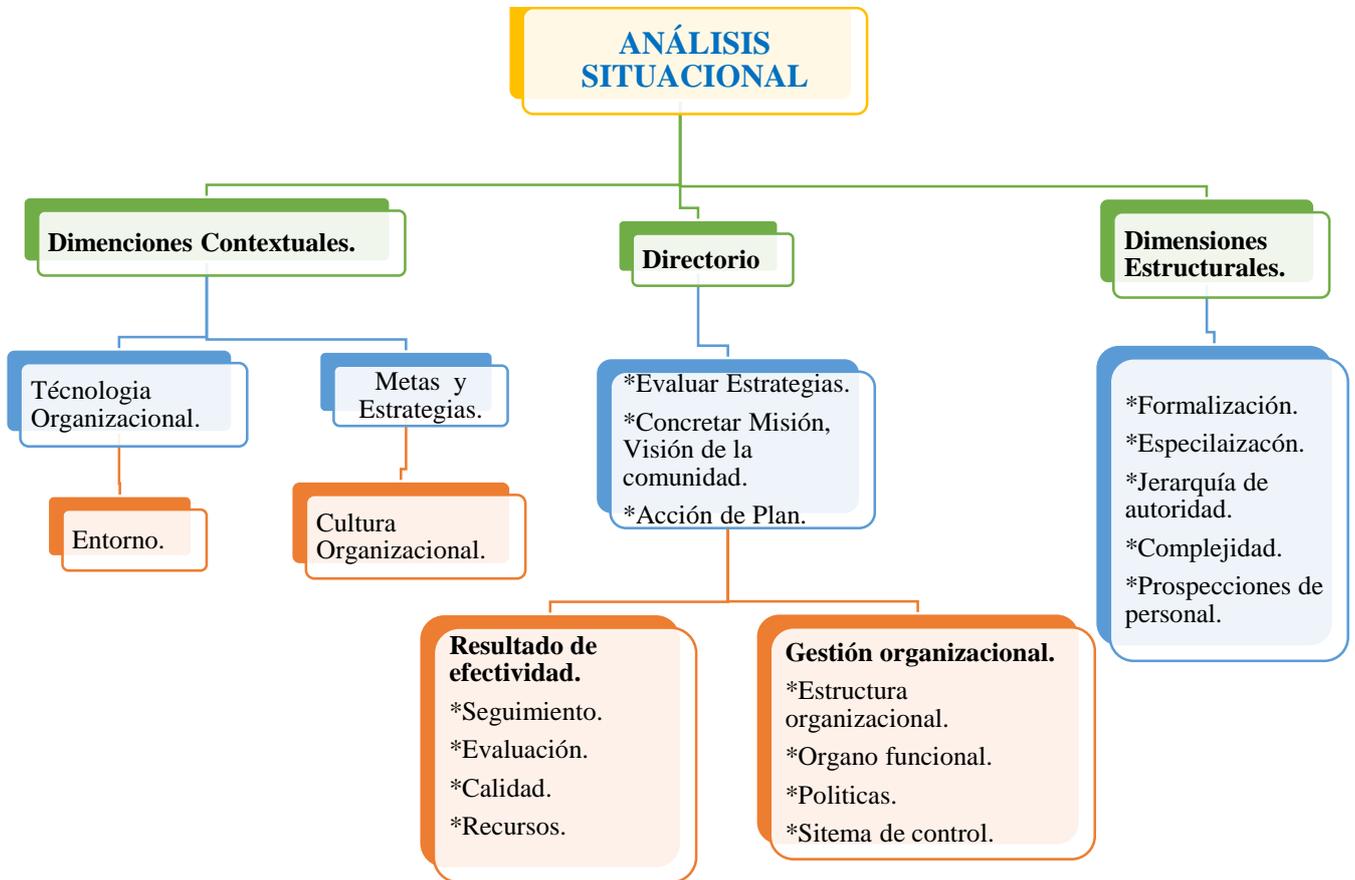
6.10.2. Situación Actual de la Comunidad de Kishuar- Ramosloma

La comunidad actualmente no se encuentra organizada, muchos de los artesanos se están dedicándose a otras actividades y perdiendo la Identidad Cultural del pueblo, el objetivo de esta propuesta es rescatar y mantener en activos para que sigan elaborando y que tengan un espacio en las ferias artesanales que hoy en día tiene el pueblo en donde los artesanos de la comunidad tengan oportunidad de comercializar sus artesanías.

Desde 1995 Salasaka es considerado uno de los sitio turístico, cultural y artesanal, situado en el cantón Pelileo, Kishuar- Ramosloma es una comunidad indígena de Salasaka, en donde hay hábiles tejedores, no tienen un espacio para comercializar sus artesanías en la feria del artesanal Salasaka, la que se ubica en la plaza central y por tener un local adecuado comercializan en casas particulares, en donde se exponen una gran variedad de diseños de tapices, ponchos, sacos, carteras, sombreros y una gran diversidad de recuerdos confeccionados a mano.

6.10.3. Diseño de un Modelo de gestión organizacional para los artesanos de la Comunidad de Kishuar- Ramosloma.

Gráfico 15. Modelo de Gestión Organizacional



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

6.10.3.1. Elemento de Gestión Organizacional.

6.10.3.2. Análisis Organizacional Situacional.

6.7.10.4. Análisis interno.

FORTALEZAS

En la Comunidad de Kishuar –Ramosloma existen artesanos de mucha habilidad no solo son conocedores en lo artesanal sus conocimientos abarcan más allá de la elaboración de artesanías, a continuación se describen las principales fortaleza que identifica a los artesanos.

- Son creativos, tienen suficientes conocimientos en la elaboración de las artesanías.
- Son músicos, practican la medicina ancestral, son escultores.
- La atención con los visitantes son excelentes.
- Mantienen sus Costumbres y Tradiciones.
- Cuentan con una casa comunal apto para taller artesanal.

DEBILIDADES

Las debilidades que tienen la comunidad y los artesanos es la falta de recursos económicos, no tienen una buena comunicación social, y esto hace que vean como barreras para lograr la buena marcha en una organización, entre las principales debilidades mencionamos las siguientes:

- Carencia de comunicación y liderazgo.
- Inexistencia de un plan trabajo.
- Escases de publicidad y promoción.
- Artesanos individualistas.
- Necesidad de recurso económico estable.

6.10.3.4. Análisis Externo.

OPORTUNIDADES

Las oportunidades que tienen es que cuentan con ferias artesanales, museo, lugares turísticos que se generan en el entorno y que una vez identificados pueden ser aprovechados para contribuir con el desarrollo de la comunidad entre los principales factores son los siguientes:

- Apoyo por parte de las autoridades de la parroquia.
- Apoyo del GAD Municipal con el financiamiento.
- Acceso de un espacio en el museo Cultural del pueblo Salasaka.
- La parroquia cuenta con dos ferias artesanales.
- Acuerdos comerciales con nuevos proveedores y clientes.

AMENAZAS

Las amenazas que constituir para que los artesanos no tengan un correcto sistema de comercialización artesanal son las siguientes:

- Artesanos que se dedican a la misma elaboración de productos artesanales.
- No cuentan con un espacio de venta en las ferias artesanales.
- Escasez de productos artesanales.
- Gustos y preferencia de los turistas.
- Artesanías de otras regiones.

6.10.5. Matriz de marco lógico

Cuadro 23. Matriz de Marco lógico

JERARQUÍA DE OBJETIVOS	METAS	INDICADORES	FUENTE DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
<p>Fin Socializar el modelo de gestión organizacional con los artesanos. Llegar a un entendimiento con los dirigentes de la comunidad.</p>	Mejorar el nivel organizativo de los artesanos de la comunidad.	Aumentar la producción artesanal.	Nivel de comercialización artesanal.	Existe mercados libres de comercialización.
<p>Propósito: Identificar las capacidades necesarias que la comunidad debe lograr para alcanzar que la organización sea de éxito dentro del mercado.</p>	Fortalecer los factores internos y externos.	Tejer productos artesanales con la fibra Chawar, lana de borrego, arcillas barro, orfebrería.	Opinión por parte de los turistas de los productos artesanales que adquieran.	Los materiales que utiliza para la elaboración de artesanías.
<p>Resultados: Alcanzar el fortalecimiento organizacional a que los artesanos tengan una mejor participación en el mercado aplicando las diferentes estrategias.</p>	Ejecutar estrategias De acuerdo de los productos materiales que existen dentro de la zona.	Mantener los diseños autóctonos con la finalidad de no perder la identidad Cultural.	Interés por parte de los turistas sobre el acabado y diseños de las artesanías.	Desinterés en el Trabajo organizativo.
<p>Acciones: Capacitar en tema de gestión organizacional. Implementación de nuevas sistemas de comercialización artesanal.</p>	Participación de la comunidad en las diferentes Actividades.	Presupuesto por Definir	Interés por adquirir de los visitantes sobre el acabado y diseños de las artesanías.	Falta de Recurso económico.

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

6.10.6. Matriz de evaluación de factores internos

Los factores de éxitos que posee la comunidad tenemos son internos y externos, y que son mencionados a continuación.

Cuadro 24. Matriz de Evaluación de factores interno MEFI

Factor interno crítico para el éxito.	Ponderación	Calificación	Resultado ponderado
Fortalezas			
1.- Son creativos, tienen suficientes conocimientos en la elaboración de los productos artesanales.	0.15	4	0.6
2.-Son músicos, practican la medicina ancestral, son escultores.	0.16	3	0.48
3.-La atención al cliente es muy buena.	0.05	2	0.1
4.-Cuentan con dos ferias artesanales en la parroquia Salasaka.	0.10	3	0.3
5.-Cuentan con una casa comunal apto para taller de artesanías.	0.07	1	0.07
Debilidades			
1.-Carencia de comunicación y liderazgo.	0.22	1	0.22
2.-Inexistencia de un plan de trabajo.	0.05	1	0.05
3.- Escases de publicidad y promoción.	0.10	2	0.2
4.- Necesidad de recurso económico estable.	0.05	3	0.15
5.- Artesanos individualistas.	0.05	2	0.1
	1		2.27

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Como se puede obtener la matriz de evaluación de factores internos, y que esto determina que los artesanos de la comunidad tienen un resultado de 2,27, es decir que con la relación al promedio base de 2,50 si poseen de grandes factores que internamente son fuertes para fortalecer y aprovechar en la comunidad.

6.10.7. Matriz evaluación de factores externos MEFE

En esta matriz de evaluación con el Análisis de la información se puede determinar de las oportunidades que tienen para desarrollarse en el mercado competitivo artesanal, así también existe amenazas que afecta su desarrollo.

Cuadro 25. Matriz de evaluación de factores externo MEFE

Factores externos críticos para el éxito.	Ponderación	Calificación	Resultado ponderado
Oportunidades			
1.- Apoyo de las autoridades de la parroquia.	0.08	2	0.16
2.- Apoyo del GAD Municipal con el financiamiento.	0.05	2	0.1
3.- Acceso de un espacio en el museo Cultural del pueblo Salasaka.	0.23	2	0.46
4.- La parroquia cuenta con dos ferias artesanales.	0.17	3	0.51
5.- Acuerdos comerciales con nuevos proveedores y clientes.	0.05	2	0.1
Amenazas			
1.- Artesanos que se dedican a la misma elaboración de productos artesanales.	0.06	1	0.06
2.- No cuentan con un espacio de ventas en las ferias artesanales.	0.04	1	0.04
	0.07	2	0.14
3.- Escasez de productos artesanales.	0.10	1	0.1
4.- Gustos y preferencia de los turistas.	0.15	1	0.15
5.- Artesanías de otras regiones.			
	1		1.82

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Esta matriz de evaluación de factores externos nos indica que los Artesanos de la Comunidad Kishuar- Ramosloma tienen un valor de 1,82 y en relación al promedio base de 2,50 es necesario aprovechar las oportunidades para superar a las amenazas y reducir ya que ponderadamente no está equilibrada.

6.10.8. Matriz FODA

Cuadro 26. Matriz FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>Factores internos</p> <p>1- Son creativos, tienen suficientes conocimientos en la elaboración de las artesanías. 2.-Son músicos, practican la medicina ancestral, son escultores. 3.-La atención al cliente es muy buena. 4.- Mantienen sus Costumbres y Tradiciones 5.- Cuentan con una casa comunal apto para taller artesanal.</p> <p>Factores Externos</p>		<p>1.- Carencia de comunicación y liderazgo. 2.-No cuentan con un plan de trabajo. 3.-Escases de publicidad y promoción. 4.-Artesanos individualistas. 5.-No cuentan con suficiente recurso económico estable.</p>
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
<p>1.- Apoyo por parte de las autoridades de la parroquia. 2. Apoyo del GAD Municipal con el financiamiento. 3.-Acceso de un espacio en el museo Cultural del pueblo Salasaka. 4.-La parroquia cuenta con dos ferias artesanales. 5.-Acuerdos comerciales con nuevos proveedores y clientes.</p>	<p>F1-O5 Capacitar en fortalecer a la organización en cuanto al manejo del sistema de comercialización artesanal.</p> <p>F3-O4 Encaminar al Fortalecimiento organizativo.</p>	<p>D1-O4 Alcanzar un espacio de venta en las ferias artesanales del pueblo y comercializar sus artesanías.</p> <p>D4- O1 Creación de páginas Web, para promocionar y promover el turismo y la Cultura del Salasaka.</p>
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<p>1.- Artesanos que se dedican a la misma elaboración de productos artesanales. 2.- No cuentan con un espacio de venta en las ferias artesanales. 3.- Escasez de productos artesanales. 4.- Gustos y preferencia de los clientes. 5.- Artesanías de otras regiones.</p>	<p>F4-A2 Manejar un estrategia organizacional para los artesanos.</p> <p>F5-A5 Implementación de taller artesanal dentro de la comunidad.</p>	<p>D4-A3 Se debe capacitar el trabajo en equipo.</p> <p>D3-A2 Establecer sistemas de monitoreo para organizacional.</p>

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

6.10.9 Misión

Los artesanos de la comunidad de Kishuar- Ramosloma son hábiles tejedores de calidad que se dedican a la producción y comercialización de artesanías Salasakas, buscando un fortalecimiento organizativo en la comunidad y en la familia, para satisfacer las exigencias de los turistas, actuando con responsabilidad y dedicación para el bienestar de los artesanos contribuyendo al desarrollo socioeconómico restableciendo las condiciones de vida de la comunidad.

6.10.10 Visión

Los artesanos de la comunidad de Kishuar- Ramosloma son líderes en el fortalecimiento y formación de los grupos emprendedores, contribuyendo al desarrollo socio-económico de la comunidad y de la parroquia, innovando el arte y aprovechando el producto artesanal de calidad y de excelencia para la satisfacción de nuestros turistas.

6.10.11 Objetivos de la Propuesta

6.10.11.1 Objetivo General

Desarrollar el fortalecimiento organizativo mediante la ejecución del modelo de gestión organizacional para las actividades necesarias y emplearlas en la comunidad, y que esto sea coordinada efectivamente entre artesanos competitivos.

6.10.13.2 Objetivos Específicos

- Encaminar las actividades a realizar dentro de la organización mediante la implementación de un modelo de gestión para el fortalecimiento del trabajo en equipo y para la asignación de cargos y responsabilidades.
- Fortalecer la coordinación de la comunidad en las actividades mediante el diseño de un modelo gestión organizacional para que se desarrolle la socialización entre artesanos y atención al turista.
- Optimizar el sistema de comercialización artesanal mediante gestiones y apoyo de autoridades para que puedan adquirir un espacio de venta.
- Ampliar la rentabilidad en la comunidad mediante la evaluación y seguimiento y que esto permita una desarrollada participación de las actividades artesanales.
- Mejorar las relaciones interpersonales de los artesanos mediante la capacitación y esto que sea direccionada al trabajo en equipo y para que todos realicen un trabajo en el desarrollo en alcanzar los beneficios futuros.

6.10.14 Plan de acción

Cuadro 27. Plan de Acción

Problema principal: De qué manera incide un modelo organizacional en la coordinación de los artesanos de la comunidad de Kishuar-Ramosloma (Salasaka) Cantón Pelileo, provincia de Tungurahua.			
Fin del proyecto: Implementación de un modelo de gestión organizacional para los artesanos de Kishuar- Ramosloma.		Indicadores: Encuestas a los artesanos, entrevista a los directivos y a las autoridades.	
Propósito del proyecto: Mejorar el fortalecimiento organizativo en los artesanos para un mejor sistema de comercialización artesanal.		Indicador: Satisfacción de los artesanos, directivos, clientes en la Preferencias de los productos artesanales.	
Objetivos Específicos	Indicadores	Estrategias	Actividades
Encaminar las actividades a realizar dentro de la organización mediante la implementación de un modelo de gestión para el fortalecimiento del trabajo en equipo y para la asignación de cargos y responsabilidades.	Sistema de datos de los artesanos y turistas.	Creación de un modelo	1. Realizar la estructura organizacional. 2. Puntualización las responsabilidades de funciones de los cargos y puestos.
Fortalecer la coordinación de la comunidad en las actividades mediante el diseño de un modelo gestión organizacional para que desarrolle la socialización entre artesanos y atención al turista.	Satisfacción del turista interno y externo.	Implementación de gestión de proceso.	1. Determinar el proceso de gestión y apoyo. 2. Creación de Mapas.
Optimizar el sistema de comercialización artesanal mediante gestiones y apoyo de autoridades para que puedan adquirir un espacio de venta.	Estudio interno de los artesanos	Diseño de un modelo de gestión organizacional.	1. Mejora del cuadro de mando integral. 2. Método de control interno. 3. Estrategia de manejo de gestión.
Ampliar la rentabilidad en la comunidad mediante la evaluación y seguimiento y que esto permita una desarrollada participación de las actividades artesanales.	Sistema de datos de los dirigentes.	Crear un sistema de monitoreo para el proceso establecido.	1. Calidad 2. Eficiencia 3. Eficacia 4. Diseño de formatos y evaluación y seguimiento.
Mejorar las relaciones interpersonales de los artesanos mediante la capacitación y esto que sea relacionada al trabajo en equipo y para que todos realicen un trabajo en el desarrollo en alcanzar los beneficios futuros.	Satisfacción del turista interno y externo.	Capacitación relacionada al fortalecimiento.	Temas como 1. Organización 2. Liderazgo 3. Trabajo en equipo 4. Motivación 5. Socialización.

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

6.10.15 Relaciones internas y externas.

Determinar las relaciones internas y externas de los artesanos y de la comunidad y que trabajen de forma conjunta desde las autoridades, directivos y artesanos siguiendo el mismo objetivo, estos aspectos ayudaran en el desarrollo virtuoso de la comunidad y fortalecerá la autoestima del artesano.

Mediante el modelo de gestión organizacional se aplicarán herramientas y procesos necesarios para que la socialización sea de éxito y mejora del desarrollo organizacional y que de esta manera efectúe organizadamente la coordinación de las actividades que lo realicen.

Las relaciones que serán manejadas serán vinculadas mediante acciones de proceso de socialización, estrategias y políticas que permita fortalecer la comunicación con el turista y cliente, entidades públicas y privadas obteniendo fidelidad y apoyo ya son de mucha ayuda para poder determinar a la organización está en buenas o malas condiciones.

Políticas

- Asamblea semestralmente para dialogar sobre la organización en que situación en se encuentre y de las actividades así como los procesos.
- Informar de las la diferentes actividades y procesos que se efectúen en el momento y en el tiempo adecuado.
- Practicar un buen trato a los visitantes.
- Ser ético en cada trabajo que se efectúe
- Responsabilidad en las la toma de decisiones.
- Controlar el sistema de comercialización artesanal.
- Emitir criterios en cada una de los temas que se tratan en las reuniones para aprobarlas de forma responsable.
- Ser participativo o enviar un representante en las diferentes actividades en equipo que se presenten.

Valores

Los principales valores que prevalecen los artesanos y la comunidad son:

- Equidad
- Igualdad de oportunidades
- Solidaridad
- La ética
- Trabajo en equipo
- Productividad
- Eficiencia
- Eficacia
- Responsabilidad
- Respeto, amabilidad, sencillez

6.10.15 Necesidades de los turistas

El visitante es el motor principal para que el artesano pueda comercializar y mantenerse en el mercado, por cuanto hay que considerar cuáles son las necesidades que ellos tienen, reconociendo que son artesanos muy activos, los clientes determinan lo que es fundamental para que tengan una mejor organización y así alcancen éxitos de forma conjunta y una mejor competitividad en el mercado.

Entre las principales necesidades que tiene la comunidades es poder contar con un espacio de venta en la feria artesanal, y si fuera factible en el Museo Cultural del pueblo Salasaka, donde puedan comercializar los productos artesanales y servicios que ofrecen, darse a conocer mediante estrategias de publicidad, innovar en los productos y mejorar el la calidad y responsabilidad de los trabajos.

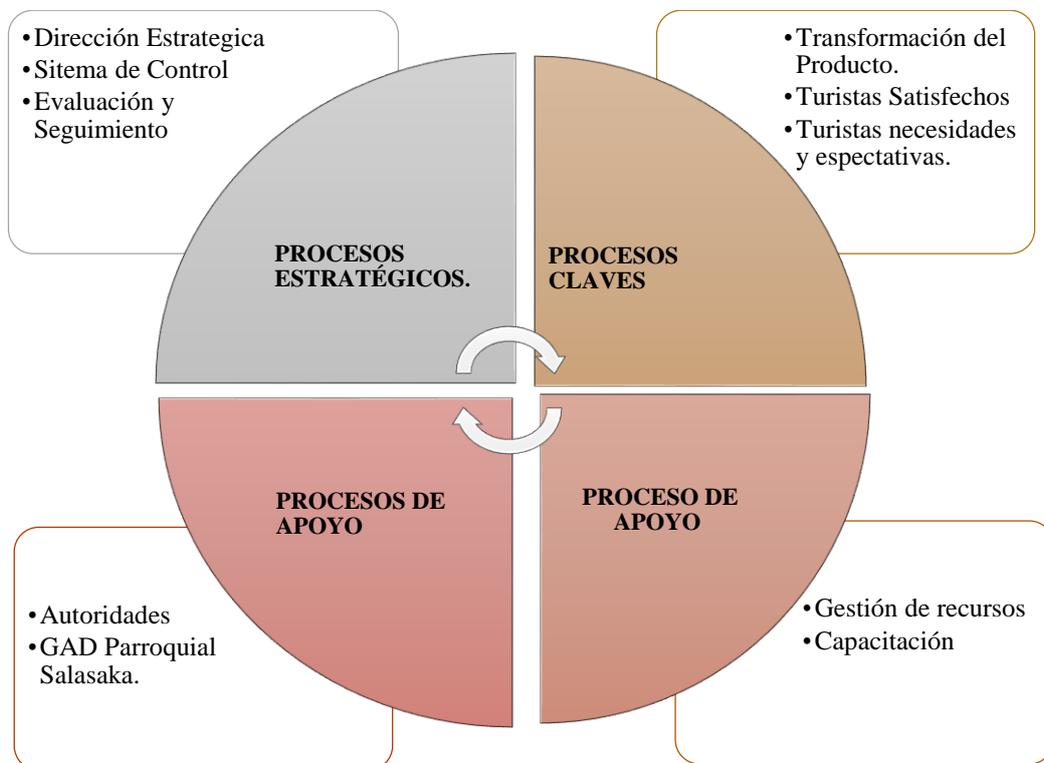
6.10.16. Determinar procesos de gestión y apoyo

Mediante este proceso de gestión que sigan los artesanos, se enfoca en relacionar las actividades mutuamente para un trabajo de resultados positivos y transformando los elementos de demanda y suministrar a los visitantes y de esta manera prestar el servicio de atención de manera efectiva, satisfaciendo la necesidad del turista.

Para el desarrollo de este proceso se ha tomado en cuenta las estrategias que define para que operen y proporcionen adecuadamente las actividades; procesos direccionados a mejorar el producto o servicio tomando en cuenta las necesidades y requerimiento del cliente; procesos de apoyo de las autoridades en si la comunidad para complementar al alcance de los objetivos y a la satisfacción del visitantes.

6.10.17. Elaborar mapas de proceso

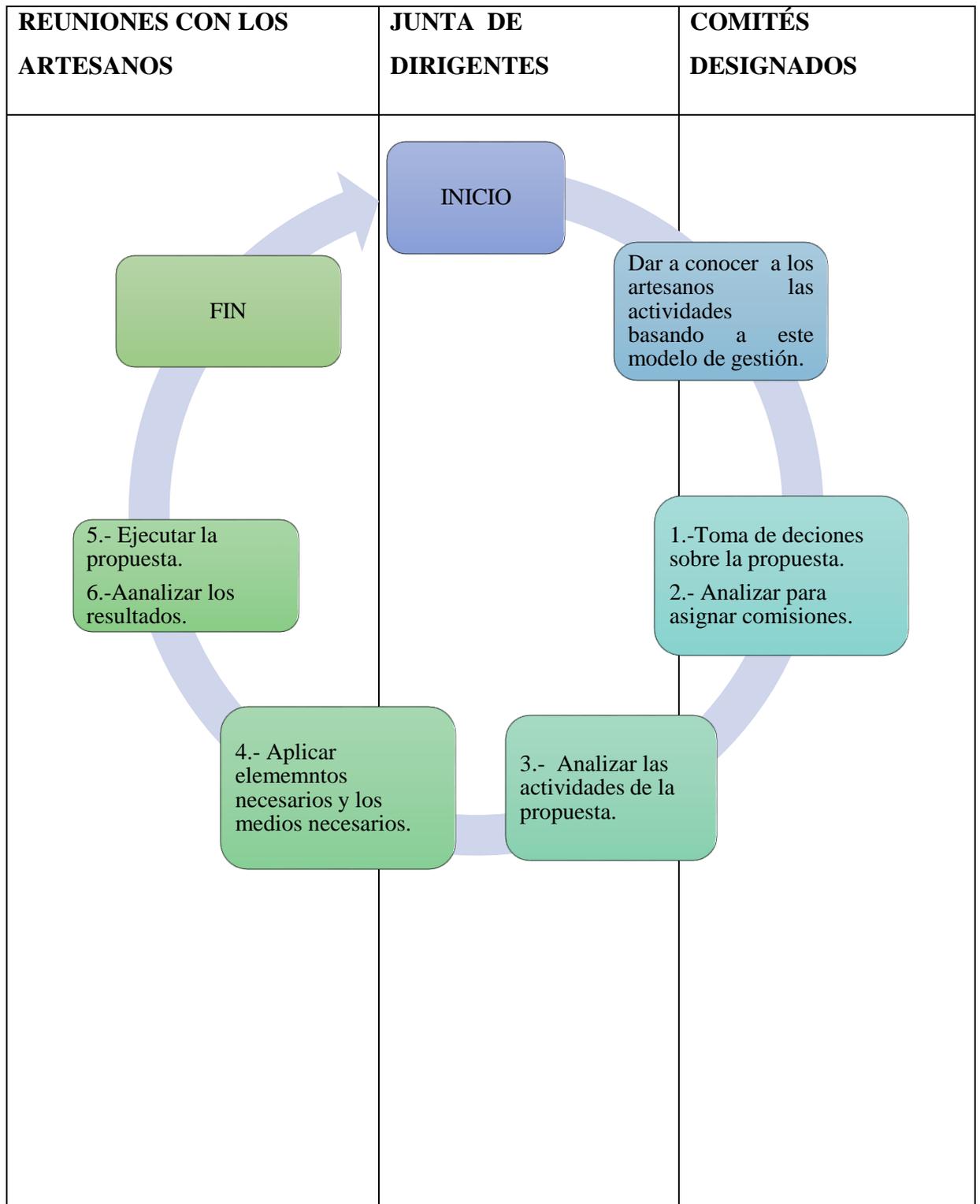
Gráfico 16. Mapa de proceso



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

6.10.17. Procedimientos

Gráfico 17. Procedimiento de las actividades operativas



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

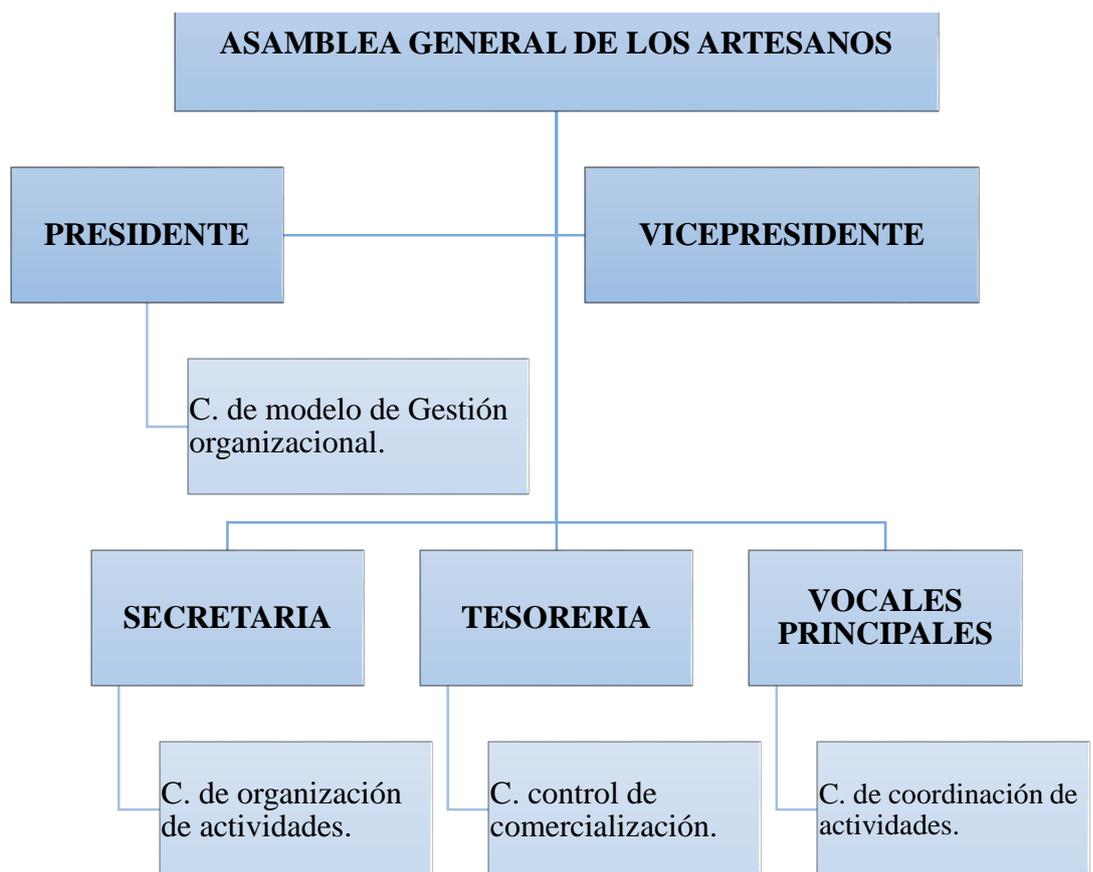
6.10.18. Proyección de la estructura organizacional

6.10.18.1. Cargos y puestos

Los cargos y puestos de los líderes para alcanzar el fortalecimiento organizativo tienen que desarrollar efectivamente las actividades, para responsabilizar a cada cargo será creada considerando a las diversas necesidades y requerimientos fundamentales para que muestren una mejor organización y el trabajo en equipo se fortalezca mejor.

6.10.18.2. Diseño de la estructura

Gráfico 18. Estructura organizacional



Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

6.10.18.3. ASAMBLEA GENERAL DE LA COMUNIDAD

En la asamblea general se encuentran todos los artesanos de la comunidad, los cuales son encargados de trabajar organizadamente y deberán que todas las actividades que se realice sean cumplidas con responsabilidad, siendo el pilar fundamental en la toma de decisiones.

Perfil

- Equidad de genero
- Tener sentido organizativo
- Mantener buena socialización
- Ser participativo, activo, líder
- Tener buenas competencias laborales
- Actitud de superación y fortalecer a la organización

Funciones

- Establecer de forma positiva todos los días en que se lleve a cabo en las reuniones.
- Establecer el valor monetario de aportación para los diversos trámites que requiera la organización.
- Contribuir con opiniones a los diversos temas que se traten durante las reuniones.
- Considerar como propios los problemas y necesidades de la organización.
- Elegir cada un año a los miembros y al personal de directivos en la organización.
- Establecer las políticas, valores que contribuyan a trabajar en beneficio para mejoras de la comunidad.

- Ser participativo en las diferentes actividades que se realice.
- Aportar con ideas y conocimientos para que la organización sea más competitiva.
- Aprobar de acuerdo a su criterio las diversas actividades, reglamentos, peticiones y decisiones que se diga en las reuniones.

PRESIDENTE

El Presidente es la primera autoridad de la organización, responsable de liderar para el fortalecimiento organizativo de los artesanos en si a la comunidad y a la familia, conducción, desarrollo, supervisión, evaluación y control de todas las actividades durante el proceso de trabajo y del servicio que brinda el artesano para los turistas, teniendo presente en todo momento la visión y misión de la organización.

Perfil

- Tener actitud de liderazgo.
- Conocer sobre el trato y las responsabilidades que implica trabajar con un grupo de artesanos y la comunidad.
- Saber entender las problemáticas laborales.
- Igualdad de género.
- Ser miembro de la comunidad.
- Manejar habilidades, actitudes y aptitudes positivas en mejora de fortalecer la competitividad.

Funciones

- Representar a la organización de los artesanos.
- Socializar, coordinar, ejecutar a cada una de las actividades que participen los artesanos.
- Atender por el cumplimiento de los objetivos de los artesanos, y para un buen trato de sus visitantes dentro y fuera de los sitios de venta.
- Regir las reuniones de la Asociación
- Estimular o sancionar, según el caso de las políticas que se establezca, de conformidad con las normas del reglamento interno.
- Dirigir, coordinar, asesorar, supervisar cada una de las actividades realizadas en beneficio de la comunidad.
- Llamar la atención verbalmente o por escrito a los artesanos, por incumplimiento de funciones encomendadas.
- Dar a conocer las actividades que se realicen.
- Autorizar con su firma todos los gastos que se realicen durante la gestión, y ordenar los pagos.
- Firmar, conjuntamente con el Secretario y el tesorero, los documentos e impresos.
- Realizar cuantas gestiones sean necesarias para el mejor cumplimiento de los fines de la comunidad.

VICEPRESIDENTE

El Vicepresidente tendrá las mismas funciones que el Presidente cuando le sustituya por enfermedad, ausencia o vacante. Asimismo podrá realizar cuantas funciones le sean encomendadas por el Presidente.

Perfil

- Pertenecer a la comunidad.
- Equidad de género.
- Manejar conocimientos sobre la toma de decisiones.
- Competencias laborales para trabajar en equipo.
- Capacidad de liderazgo.
- Iniciativa de trabajo.
- Saber resolver conflictos según presente durante el trabajo.

Funciones

- Informar detalladamente al presidente sobre las actividades organizadas.
- Supervisar y monitorear las actividades realizadas junto con el presidente y los restos de directivos.
- Permanecer en la organización, durante las horas de trabajo, para estar alerta a las necesidades y requerimientos de los artesanos y de la comunidad. Dar a conocer el cronograma de trabajo a seguir.
- Apoyar al Presidente en todas las gestiones que se efectúan dentro y fuera de la localidad.
- Asumir el cargo del presidente cuando este se encuentre ausente.

SECRETARIO

Es la persona que trabajara conjuntamente entre dirigentes con la responsabilidad de llevar un buen control de la documentación que se maneje en todo el proceso de

gestión organizativa, y de informar de forma escrita verbal o visual las principales propuestas que se presentan.

Perfil

- Ser parte de la comunidad.
- Haber contribuido con responsabilidad de las gestiones realizadas.
- Equidad de género.
- Capacidad de liderazgo.
- Saber aplicar un conocimiento adecuado en la redacción de documentos. Ser organizado en las diversas responsabilidades.

Funciones

- Considerar la lectura de la documentación dirigida a la organización.
- Redactar las comunicaciones ordinarias y cuantas le sean ordenadas por el Presidente, las cuales firmará conjuntamente con éste, así como cualquier otro documento.
- Llevar y custodiar los libros de actas, el libro de registro de la comunidad y de los artesanos.
- Enaltecer el acta de las reuniones de Asamblea General y / o Junta Directiva y expedir certificaciones del contenido de las mismas.

TESORERO

Es la persona que estará a cargo de llevar, controlar y recaudar el uso adecuado del dinero con que contarán la organización, también informar mediante forma verbal, escrita o visual de las principales novedades.

Perfil

- Equidad de género
- Saber manejar con responsabilidad el recurso económico de la organización.
- Conocer de contabilidad.
- Ser ético, activo, sincero.
- Manejar un lenguaje contable
- Agilidad en el uso recaudación y control del dinero.

Funciones

- Llevar, controlar y administrar responsablemente los recursos económicos de los artesanos.
- Emitir los pagos ordenados por el Presidente.
- Recaudar las cuotas establecidas por los artesanos.
- Preparar el presupuesto de ingresos y gastos mensuales.
- Informar si haya problemas en la recaudación de dinero.
- Utilizar documentación contable en las diversas actividades económicas que se realicen.

VOCALES

Son personas que contribuirán con el desarrollo de la asociación y la colaboración al personal directivo, a la vez que forman parte principal de la comisión que le fuere establecida.

Perfil

- Equidad de género.
- Iniciativa propia
- Ser comunicativo y dinámico
- Tener habilidades y actitudes competentes
- Conocimientos de trabajo en gestiones organizativas.
- Iniciativa de Liderazgo para desarrollar y mejorar la organización de los artesanos.

Funciones

- Trabajar responsablemente en la comisión que le fuera encargada a fin de desarrollar actividades.
- Asumir el cargo del personal directivo que faltare en una representación de gestiones de los artesanos de acuerdo al orden de elección.
- Contribuir con el trabajo de los directivos cuando el caso lo amerite o cuando se le asigne responsabilidad.
- Notificar verbalmente o de forma escrita las principales novedades que encuentren durante la gestión y comisión encargada.
- Colaborar para el alcance de los objetivos

Comisiones:

Comisión de organización y coordinación de las actividades

- Programar y ejecutar programas de bienestar y recreación para los artesanos y a la comunidad, procurando mejorar la calidad de vida de las familias,

- Determinar el sitio de venta en dos ferias artesanales.
- Solicitar los debidos permisos de funcionamiento en las ferias
- Participar y fomentar las relaciones del equipo dentro de la comunidad.
- Realizar actividades que generen ingresos para fortalecer el capital de la comunidad.

Comisión de comercialización y mercadeo

- Fomentar un equipo de ventas competente.
- Aplicar herramientas de marketing.
- Llevar la publicidad y promoción de ventas.
- Controlar un buen servicio al turista.
- Mantener buenas relaciones públicas.
- Planificar y participar en todos los eventos de exhibición de las artesanías tanto dentro como fuera de la organización.
- Calcular la demanda y pronosticar las ventas.

6.10.18.4. Dimensiones estructurales

Formalización

En el fortalecimiento organizativo de Artesanos de la comunidad de Kichuar-Ramosloma la formalización no tiene mucha relevancia, porque no existen parámetros estructurales, procedimiento, ni políticas bien definidas que contribuyan a una buena organización, por tal motivo se ha establecido una estructura organizacional que permita visualizar una mejor forma de trabajo.

Especialización

En el grado gobernante y de apoyo están bien definidos aunque no cuentan con la identificaciones del puesto, se ha tomado en consideración estructurar comisiones las misma que serán dirigidas por los vocales.

Jerarquía de autoridad

La jerarquía de autoridad es alta debido a que las personas que reportan al presidente son mínimas, el desconocimiento gráfico de la estructura organizacional no le permitía visualizar el superior inmediato, mediante la nueva estructura organizacional los cargos quedan mejor establecidos.

Al ejecutar la estructura organizacional cada persona conocerá cuál es su superior inmediato y la forma de trabajo se tornará cambiante contribuyen a que las responsabilidades estén mejor asignadas.

Centralización

Tomando en cuenta que la autoridad es el presidente de la organización en los artesanos, las diferentes decisiones que se toman en base a una mejor organización se analizan en la asamblea para que cada uno de los artesanos contribuya en la toma de decisiones.

Mediante el modelo de gestión organizacional las decisiones serán mejor tomadas y analizadas, en lo referente a las comisiones las decisiones serán tratadas en conjunto con la junta directiva.

Profesionalismo

El personal que integre a la organización de los artesanos, no cuentan con estudios superiores esto no implica que conozcan y trabajen con responsabilidad en los cargos desempeñados, como el recurso económico les limita a contratar servicios profesionales, los artesanos están obligados a capacitarse en la comercialización de artesanías, siendo la comisión de desarrollo de proyectos la encargada de conseguir los cursos de capacitación.

6.10.18.5. Dimensiones contextuales

Tamaño

El tamaño es la magnitud de artesanos de la comunidad de Kishuar- Ramosloma es representada por el número de tejedores que la integran, en este caso la comunidad está conformada por 40 artesanos, la comunidad referente al orgánico funcional es baja porque los colaboradores que lo integran son mínimos, la junta directiva integrada por cuatro personas y cada comisión estará integrada por un vocal y cuatro personas más. Contribuyendo así al alcance de los resultados positivos.

Tecnología organizacional

El modelo de gestión organizacional esta direccionada a organizar a los artesanos en la elaboración artesanal y los servicios de atención, los cuales serán evaluados por cada artesano, mediante la implementación de herramientas informáticas, las dependencias establecidas contribuirá a una mejor administración y alcance de los resultados.

Metas y estrategias

La ausencia de metas y estrategias al limitado que los artesanos se sientan comprometidos con el desarrollo de la comunidad, mediante las metas y estrategias planteadas a continuación se podrá contribuir a que los artesanos entre en un ambiente competitivo y organizado.

Metas

- Superación de los ingresos económicos.
- Mejoras en fortalecer la organización.
- Mejoramiento del sistema de comercialización artesanal
- Incremento de los diversos recurso que permitan el desarrollo económico.

Estrategias

- Implementación una estructura organizacional para los artesanos.
- Aplicación del modelo de gestión organizacional.
- Implementación páginas web para la promoción.
- Establecer sistemas de monitoreo para los procesos establecidos
- Capacitación direccionada al desarrollo de comercialización artesanal.

Cultura

La cultura está representada por las creencias valores y normas, los artesanos de la comunidad está integrada por varias personas y cada una de ellos maneja su propia cultura, para efecto de la aplicación del diseño organizacional tienen que vincularse

para trabajar de forma conjunta adaptando una cultura propias de trabajo de la organización.

Para alcanzar un ambiente dinámico de trabajo y una organización efectiva cada artesano tiene que estar ligado a los siguientes principios y valores que permitirán trabajar con un mismo fin y contribuirá a la disminución conflictos laborales.

- Comunicación
- Responsabilidad
- Dinamismo
- Respeto
- Trabajo en equipo
- Iniciativa de trabajo
- Integración

6.10.18.6. Vínculos Inter-organizacionales

Los vínculos inter-organizacionales que mantiene la comunidad de Kishuar-Ramosloma están ligados al apoyo de Junta Parroquial, gobernadores del pueblo, GAD Municipal Pelileo, estas contribuyen con el desarrollo económico, material y publicitario.

Gobierno Autónomo Descentralizado del pueblo ayudan a contribuir con el desarrollo de ferias en festividades de la parroquia, es esencial seguir vinculado a esta junta parroquial para que las ferias sean más seguidas y en otros lugares de la Provincia.

6.10.18.6. Diseñar el sistema de información y control

El sistema de monitoreo que se aplicará para los artesanos es fundamental para garantizar que las actividades reales se ajusten a las actividades proyectadas,

mediante la designación de responsabilidades en las diferentes áreas de trabajo de la comunidad se podrá verificar que cumplan con las actividades proyectadas.

El comité de coordinación ejercerá el trabajo de supervisar y controlar el cumplimiento, a cabalidad haciendo uso de esquemas que permitan la valoración de los cargos a desempeñar.

6.10.18.6. Formular el sistema de control de gestión

Mediante el control de gestión de los diversos procesos que se desempeñan en la organización estará orientado al mejoramiento de la calidad, productividad y la competitividad, para efecto de este sistema de control se tomarán en cuenta que los artesanos trabajarán tomando en consideración la integración de las estrategias los diversos procesos y la cultura organizacional.

El control de gestión estará direccionado al alcance de los objetivos propuestos para que los artesanos mejoren su organización y el clima laboral, para esto hay que considerar los siguientes puntos

- Conocer cada una de las funciones que desempeñaran.
- El presidente tiene que direccionar a los artesanos al desarrollo de sus actividades.
- Hacer uso de los recursos necesarios para tener una producción de calidad direccionarse al alcance de los objetivos.

6.10.18.7. Resultado de efectividad

6.10.18.7.1. Eficacia

La eficacia de los artesanos se medirá mediante el alcance de los objetivos y de usos de los diversos recursos que utilizan para satisfacer las necesidades de los turistas. Cada artesano tendrá que trabajar con miras a ser eficaz en cada uno de los procesos que desarrolla y de esta forma tener una producción de calidad.

Para que el modelo organizacional sea éxito todos los artesanos tienen que conocer la proyección estratégica y las dependencias establecidas para que trabajen de forma eficaz en la elaboración del tejido que están desempeñando y de esta forma alcanzar un alto grado competitivo.

6.10.18.7.2. Eficiencia

La eficiencia se llevará a cabo mediante el fortalecimiento organizativo la integración y el trabajo en conjunto de cada uno de los artesanos que se integren a esta organización, la medición de la eficiencia también se realizará tomando en cuenta el alcance de los objetivos. Para alcanzar un trabajo eficiente sobre la implementación del modelo de gestión organizacional para los artesanos, hay que tomar en cuenta las políticas, los valores, la cultura organizacional, responsable del uso de los diferentes recursos con los que cuenta la comunidad.

6.10.18.7.3. Evaluación y seguimiento

Evaluación

La evaluación que se llevará a cabo en la organización de artesanos de la comunidad de Kishuar- Ramosloma estará direccionada a evaluar el desempeño laboral de cada uno de los directivos y los artesanos, para reconocer cuál es su forma de trabajo y como se desempeña para alcanzar los objetivos establecidos.

Mediante la evaluación de las diferentes actividades establecidas se podrá reconocer cuales son las principales novedades y falencias que se presentan en cada actividad desempeñada, esto también permite establecer los correctivos necesarios que ayudan a mejorar las actividades establecidas.

Seguimiento

El seguimiento a los directivos y artesanos permite reconocer como se está llevando a cabo la actividad establecida, para efectos de un buen seguimiento cada uno de los artesanos redactara un informe con cada una de las actividades que realizará durante el día, este seguimiento permitirá reconocer si los objetivos planteados se están alcanzando o cuales son las percances que impiden su alcance.

Los informe que emitan los artesanos o directivos permitirán reconocer el cumplimiento de las actividades y el aumento de las estrategias de trabajo y nuevos objetivos que alcanzar, a la vez que se fomenta a que los artesanos trabajen tomando en cuenta los diversos recursos que utilizan para el desarrollo de la organización y su producción eficiente.

6.11. CAPACITACIÓN ORIENTADA AL TRABAJO EN EQUIPO

A través de este módulo de capacitación se pretende fortalecer las relaciones personales y de trabajo de los artesanos, para que cada uno de los artesanos trabaje de forma conjunta para alcanzar beneficios grupales y el desarrollo de la comunidad.

Objetivos de la capacitación:

- Obtener los objetivos planteados para el fortalecimiento organizativo de los artesanos.
- Capacitar a los artesanos en técnicas de motivación para que la forma de trabajo sea más dinámica.
- Analizar conjuntamente con los artesanos los diferentes elementos que se utilizará para trabajar en grupo.

Contenido

1.- Liderazgo

- Concepto de liderazgo
- Fortalecimiento organizativo
- Sistema de comercialización artesanal.

2.- Trabajo en equipo

- Trabajar en equipo
- Elaborar en equipo
- Importancia del trabajo en equipo
- Caso práctico

3.- Motivación

- Que es motivar
- Motivar ayuda
- Motivar es importante

4.- Socialización

- Que es la Socialización
- Importancia de la Socialización
- Formas de Socializar

Modalidad del Curso

El módulo de capacitación está programado para efectuarse durante un mes para que facilite al conocimiento de cómo comercializar las artesanías la y poner en práctica el modelo de gestión organizacional.

Coordinación

El encargado de coordinar para llevar los procesos que lleven a cabo durante la capacitación serán los artesanos y la comunidad.

Dirigido

La capacitación estará dirigida a todos los artesanos de la comunidad para que cada uno de ellos conozca la importancia del trabajo en equipo y cuán importante es el fortalecimiento organizativo.

Facilitador

El facilitador será una persona formada y especializada en el desarrollo de capacitaciones, en tema específico de comercializar las artesanías y serán del GAD municipal de Pelileo.

Políticas de la capacitación

- Por asistir al curso de capacitación se otorgará un certificado que acredite las horas participadas.
- Deberán asistir obligatoriamente a los días de capacitación.
- Serán evaluados en el transcurso del que dure el curso.

Lugar

La capacitación se efectuará en la casa comunal de Kishuar- Ramosloma porque es el único sitio que tiene un espacio físico amplio para realizar estos tipos de eventos.

CONCLUSIONES

- El modelo de gestión organizacional se realizó en base a los requerimientos de los artesanos de la comunidad de Kishuar- Ramosloma para mejora el fortalecimiento organizativo en la comercialización artesanal de la comunidad siendo un factor muy importante para llegar a un desarrollo turístico, económico y social.
- Se pudo efectuar la proyección organizacional como parte esencial para los artesanos porque no cuentan con un objetivo a seguir y esto contribuirá a que los artesanos mejoren el sistema de comercialización artesanal y no trabajen individualmente.
- Para que los artesanos de la comunidad de Kishuar- Ramosloma alcance un excelente desempeño laboral y competitivo se definiera objetivos direccionados al alcance fortalecimiento organizacional, estos tienen que ser alcanzados tomando en cuenta las estrategias en cada una de las actividades que desempeñen cada uno de los artesanos que integran la estructura organizacional.
- La capacitación planteada esta direccionada al fortalecimiento del trabajo en equipo para que cada uno de los artesanos tengan idea de cómo mejorar la comercialización artesanal y promocionar y alcanzar los beneficios que se necesita con un mismo fin, demostrando liderazgo, respeto, ética, responsabilidad y compañerismo.
- La aplicación de los sistemas de control y evaluación de desempeño tiene que estar presente en cada una de las actividades que se desarrollen para que todos trabajen responsablemente y alcancen de forma conjunta el desarrollo organizacional de los artesanos.

RECOMENDACIONES

- Los artesanos tienen que estar ligados a la nueva estructura organizacional donde se determinan las áreas de trabajo, las principales funciones y responsabilidades que permitirán que todos los artesanos de la comunidad Kishuar- Ramosloma trabajen organizadamente y alcancen sus objetivos y mejoren el sistema de comercialización artesanal y mantengan la tradición que han venido obteniendo de sus ancestros y seguir enseñando a las nuevas generaciones y que de esta forma tengan un ingreso económico sustentable.
- Considerar la proyección estratégica en cada una de las actividades que se realicen los artesanos, para que cada uno de los artesanos estén comprometidos al alcance de un mismo fin, direccionado bajo la misión, visión, objetivos y valores los cuales permiten el desarrollo conjunto de la organización con el apoyo de las autoridades en realizar eventos de exhibición de artesanías ya que muchas personas quieren participar y socializar con los turistas.
- Todos los objetivos que se han planteado están direccionados al alcance de un buen fortalecimiento organizacional, trabajar en forma organizada es esencial para que cada uno de los artesanos tengan una mira productiva a alcanzar los objetivos sea de forma grupal para que la comunidad mejore su forma de vida y mejoren el turismo.
- Para que los artesanos fortalezcan la socialización y disminuir la presencia de diversos conflictos que se suelen presentar en el desarrollo de las diferentes actividades que desempeñan, la capacitación debe ser

direccionada al trabajo en equipo para que todos trabajen encaminados al alcance del desarrollo de la comunidad.

- Mediante el debido control y seguimiento todos los artesanos podrán trabajar responsablemente, y que esto permita evaluar la forma de trabajo grupal, la iniciativa de superación que tienen, y las diversas observaciones que se presenten durante el desarrollo de las actividades realizadas.
- Los artesanos no deberían de dejar de elaborar las artesanías porque ayudarían a mantener la vestimenta autóctona del pueblo y no se perdería la identidad Cultural, mientras haiga más artesanos ayudarían en economizar el costo de las artesanías, y con una buena organización el pueblo tendrá un fortalecimiento de desarrollo como un pueblo unido.

BIBLIOGRAFÍA

ACADEMIA, R. (1998). <http://cecod.org/LinkClick.aspx?fileticket=e7-HWdalJ3A%3D&tabid=790&language=es-ES>. Obtenido de <http://cecod.org/LinkClick.aspx?fileticket=e7-HWdalJ3A%3D&tabid=790&language=es-ES>

AkAL, A. L. (1994). Información y comercialización turísticas. En A. L. Akal.

Ballart, X. (1993). *Teoría de la organización*. España: INAP.

Bascur, m. (1990-2005). artesanía . En m. Bascur, *artesanía elemento de desarrollo*.

BERGHOLZ, S. P. (2012). gestión por proceso. En S. P. BERGHOLZ, *gestión por proceso*.

BERNAN, k. (2000). En C. y. competencia.

Canosa, N. (200). línea artesanal. En N. Canosa, *Estrategias de negociación para las líneas artesanales del Perú aplicadas a la Moda*.

Cañizales, A. (2001). artesanía indígena. Obtenido de <http://www.unet.edu.ve/unet2001/grupaciones/amerindia/index.htm>

Carlos RODAS, M. P. (1995). Elemento del desarrollo de comercialización. En M. P. Carlos RODAS.

Colombres, A. (1990). *Manual del promotor cultural: Bases teóricas de la acción*. Buenos Aires: Colihue.

CORP, R. (1990). artesano. En R. CORP, *artesano*.

CORTÉZ, M. Á. (1997). FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO. En M. Á. CORTÉZs, *FORTALECIMIENTO ORGANIZATIVO*.

DIXIE, G. (1992). La comercialización de productos. En G. DIXIE, *La comercialización de productos*.

Fuente:<http://lasartespopulares.blogspot.com/2008/04/clasificacion-de-las-artesantias.html>. (s.f.). Obtenido de Fuente:<http://lasartespopulares.blogspot.com/2008/04/clasificacion-de-las-artesantias.html>.

GARZON, M. (2000).

- González, M. M. (2000). En M. M. González.
- Gzov, E. (16 de Marzo de 2011). *Scrib*. Obtenido de Plan de revitalización cultural: <http://es.scribd.com/doc/50880659/3B-PLAN-DE-REVITALIZACION-CULTURAL-LAMAY>
- HACKMAN, L. R. (1975). ORGANIZACIÓN. En L. R. HACKMAN, *ORGANIZACIÓN Y CODUCTA*.
- HEGOA, K. (2009). fortalecimiento socio- organizativo. En K. HEGOA.
- HIRT Geoffrey, R. L. (2001). ORGANIZACIÓN. En R. L. HIRT Geoffrey, *DEFINICIÓN ORGANIZACIÓN* (pág. 18).
- JAMARILLO, Y. M. (1998). artesanía cultural. En Y. M. JAMARILLO, *artesanía cultural*.
- KALIDADEA, H. (2009). Fortalecimiento socio-productivo. En H. KALIDADEA, *Fortalecimiento socio-productivo*.
- KOTLER. (1992). Marketing de comercialización. En KOTLER.
- LAGO, M. (2008). Artesanía. En M. LAGO, *artesanía*.
- LASA, N. B. (1979). Diseño de gestión. En N. B. LASA.
- LEWIN, K. D. (1997). fortalecimiento. En K. Lewin.
- MANILA. (1997). ARTESANIAS. En MANILA, *ManilaARTESANIA Y DISEÑO*.
- MANSILLA, D. R. (2000). gestión organizacional. En D. R. MANSILLA.
- MariaSainz, J. (2010). Plan estratégico. En j. M. Vicuña, *Plan estratégico*.
- MARLY, C. O. (1990). líneas artesanales. En C. O. MARLY.
- MARQUEZ, O. P. (1994). Estrategias Palnificación-Estrategicas modelos.
- Marx, K. (1992). fortalecimiento .
- Marx, K. (1998). fortalecimietno de estructuras productivas. En K. Marx, *ideas de fortalecimiento*.
- Monografías.com*. (2008). Obtenido de Pensamiento estratégico: <http://www.monografias.com/trabajos68/pensamiento-estrategico/pensamiento-estrategico.shtml>

- Moreno, C. (5 de Marzo de 2003). *Pontificie Universidad Católica del Perú*. Obtenido de Interculturalidad, políticas culturales y participación ciudadana: <http://red.pucp.edu.pe/ridei/files/2011/08/16.pdf>
- MORENO, D. (2005). Artesanía. En D. MORENO.
- NACIONAL, C. (23-MAY-1997). CODIFICACION A LA LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO. 5. Obtenido de <http://www.correolegal.com.ec/bdcs/noto67/nl00010.pdf>
- PAZ, O. (1973). arte artesanía. En O. PAZ.
- PIÉROLA, G. (2001). líneas artesanales. En G. PIÉROLA, *líneas artesanales*.
- QUIJANO, D. D. (2011). ORGANIZACIÓN. En D. P. QUIJANO.
- READ, H. (1990). arte. En H. READ, *arte*.
- Real Academia de la Lengua Española, D. (2007). Larousse.
- RIOS, N. E. (2011). (N. E. RIOS, Editor)
- Ríos, N. E. (2011). NECESIDAD DE CREAR UNA LEY. 25. Obtenido de <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1254/1/NECESIDAD%20E%20CREAR%20UNA%20LEY%20ORG%20C3%81NICA%20DE%20DESARROLLO%20ARTESANAL%20Y%20DEFENSA%20DEL%20ARTESANO.pdf>
- RIOS, N. G. (2011). Recuperado el Julio de 2015
- RODRÍGUEZ, J. P. (1990). Gestion del conocimiento. En J. P. RODRÍGUEZ, *Gestion del conocimiento* (pág. 12).
- SARA MAZA, S. M. (2009). Fortalecimiento de los procesos socio-organizativos:. En S. M. SARA MAZA, *Fortalecimiento de los procesos socio-organizativos:*.
- SERRANO, J. C. (1985). Modelo de gestión. En J. C. SERRANO, *El modelo de gestion*.
- SOTILLO, A. G. (1984). Organización. En A. G. Sotillo, *ORGANIZACIÓN*.
- TRESPALCIOS, V. N. (1994). Proceso de comercialización. En V. N. TRESPALCIOS.
- TUROK, M. (1988). Artesano. En M. TUROK, *Artesano*.
- VERDENCIA. (1998). artesanía. En VERDENCIA.
- ZAFRA, J. H. (1998). Comercialización artesanal. En J. H. ZAFRA.

ANEXOS

Anexo 1



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS Y DE LA EDUCACIÓN
CARRERA DE TURISMO Y HOTELERÍA
MODALIDAD PRESENCIAL

Cantón: Pelileo

Parroquia: Salasaka

Fecha:

Sexo: M F

Objetivo de la encuesta: Investigar la importancia que tiene el fortalecimiento organizativo en la comercialización artesanal de la comunidad de Kishuar-Ramosloma (Salasaka) cantón Pelileo, provincia de Tungurahua.

INTRODUCCIÓN: Responda las preguntas con objetividad debido a que la información proporcionada es de gran importancia para el desarrollo económico social y turístico de la comunidad.

Indicaciones: Marque con una X la respuesta que usted considere pertinente.

1.- ¿Considera usted que la comunidad está satisfecha con el nivel organizativo que tiene actualmente?

SI () NO () ¿Por qué?.....

2.- ¿Qué logros y objetivos piensa usted que ha conseguido la comunidad con respecto a sus aspiraciones y propósitos?

Muchos () Pocos () Ninguno ()

3.- ¿Qué se debería hacer para que una organización cumpla sus compromisos con la comunidad?

- Una asamblea de rendición de cuentas ()
- Una reunión de evaluación con los dirigentes ()
- Castigo si no han cumplido con sus compromisos ()

4.- ¿Piensa usted que si existe fortalecimiento organizativo en la comunidad dará lugar al desarrollo económico y social de la misma?

SI () NO () ¿Por qué?.....

5.- ¿Cree usted que realizar eventos ayudarían para poder exhibir las artesanías y comercializarlas?

SI () NO () ¿Por qué?.....

6.- ¿Sería necesario que se capaciten en temas de cómo comercializar las artesanías?

Muy Necesario () necesario () poco necesario ()

7.- ¿Piensa usted que la comercialización de artesanías y la generación de nuevos emprendimientos permite el desarrollo económico de la comunidad?

SI () NO () ¿por qué?.....

8.- ¿Cree usted que la elaboración de las artesanías ayuda para mantener la vestimenta autóctona?

SI () NO () ¿Por qué?.....

9.- ¿Qué estrategias utilizaría usted para vender su artesanía?

- Venta de puerta a puerta ()
- Venta en Mercados y ferias locales ()
- Venta en Mercados y ferias nacionales ()
- Venta a intermediarios ()
- Otra estrategia

ANEXO 2

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

NUMERO	ACTIVIDADES	FECHA DE INICIO	FECHA DE FINALIZACIÓN	BENEFICIARIOS	RESPONSABLES
1	Mantener reuniones de dialogo y coordinación con los artesanos de la comunidad para evaluar y fortalecer aspectos de la organización.	21- 08 – 2015 29- 08-2015 11- 09- 2015 18 -09- 2015	22- 08- 2015 30-08-2015 12-09-2015 19-09-2015	Artesanos y comunidad	Francisca Pilla (Desarrolladora del proyecto). Baltazar Jiménez (Presidente de la Comunidad) María Masaquiza (Presidenta de organización de artesanos)
2	Socializar el modelo de gestión elaborado, con líderes, dirigentes y autoridades de la parroquia Salasaka.	04-10-2015 29-10-2015 18-11-2015 29-11-2015	6-10-2015 31-10-2015 21-11-2015 31-11-2015	Artesanos y comunidad	Andrés Masaquiza (Presidente GAD Parroquial) Francisca Pilla María Masaquiza
3	Ejecutar la propuesta con el apoyo de las autoridades, artesanos y colaboradores de la comunidad	7-12-2015 5-01-2016	22-01-2016	Artesanos y comunidad	Andrés Masaquiza Francisca Pilla María Masaquiza

Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Anexo 3: FOTOGRAFÍAS

Gráfico 1: Tejido de Shigras



FUENTE: Investigación de campo
Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 2: Bordado de pañuelos y tzuntzu pañu.



FUENTE: Investigación de campo
Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 3: Tejido de Chumbi Salasaka



FUENTE: Investigación de campo
Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 4: Obillando, Hilando para bahetas, anaco y poncho



FUENTE: Investigación de campo
Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 5: Tejiendo Tapiz Salasaka



FUENTE: Investigación de campo
Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 6: Diseños autóctonos del Tapiz Salasaka



FUENTE: Investigación de campo
Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 7: Tinturados de las prendas de vestir



FUENTE: Investigación de campo
Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 8: Terminados del tinturado



FUENTE: Investigación de campo
Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)

Gráfico 9: Planteamiento del modelo de gestión



FUENTE: Investigación de campo
Elaborado por: PILLA, Francisca (2015)