



Universidad Técnica de Babahoyo

---

**CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO Y  
EDUCACIÓN CONTINUA**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TEMA:**

**GESTIÓN DE ASOCIATIVIDAD Y DESARROLLO  
ECONÓMICO DE LOS EMPRENDEDORES QUE  
BRINDAN SERVICIOS DE LIMPIEZA A DOMICILIO  
EN LA CIUDAD DE BABAHOYO.**

**AUTORA:**

**ING. MERY MARÍA MORÁN MONTALVÁN**

**TUTOR:**

**ING. CARLOS AGUIRRE RODRÍGUEZ, MAE.**

## **i. DEDICATORIA**

Al Santísimo Jesús y a Dios nuestro por sus bendiciendo y darme fortaleza en los momentos difíciles para poder terminar mi Proyecto de Tesis.

A mi Madre por ser mi apoyo, guía y ejemplo en cada etapa de mi vida y por enseñarme su fortaleza para salir adelante en la vida.

A mi Esposo por brindarme su Amor y su tiempo apoyándome, animándome a cumplir mis metas.

A mi Padre y Hermano por su incomparable ayuda y respaldo para que llegue a culminar mis anhelos.

A mis amigas Katty Barros, Maíra Pacherre, Jenny Crespo por haberme incentivado, apoyado y por compartir uno más de nuestros sueños.

*Mery Morán*

## AGRADECIMIENTO

A Jesús y a Dios por todas las bendiciones recibidas a lo largo de mi vida, brindándome fortalezas para superar todos los obstáculos hasta llegar a cumplir cada una de mis metas.

También agradezco a mi Tutor Mae. Carlos Aguirre, por su tiempo y conocimientos impartidos para la realización de mi Proyecto de Tesis.

Deseo expresar gratitud al Director Mae. Fabián Toscano y la Coordinadora Académica del CEPEC Mae. Sara Torres, porque contribuyeron en mi aprendizaje con sus acertados consejos.

*Mery Morán*

## DECLARACIÓN DE AUTORIA

Ante las autoridades de la Universidad Técnica de Babahoyo, declaro que el contenido del trabajo de Tesis con el título **“GESTIÓN DE ASOCIATIVIDAD Y DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS EMPRENDEDORES QUE BRINDAN SERVICIOS DE LIMPIEZA A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE BABAHOYO”**, presentada como requisito de graduación para obtener el título de Magister en Administración de Empresas, es original, de mi autoría y total responsabilidad.

Ing. Com. Mery Morán Montalván

C.I. 120413868-7

### CERTIFICACIÓN TUTOR

Certifico que la TESIS DE GRADO TITULADO: **GESTIÓN DE ASOCIATIVIDAD Y DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS EMPRENDEDORES QUE BRINDAN SERVICIOS DE LIMPIEZA A DOMICILIO EN LA CIUDAD DE BABAHOYO**, elaborado por la Egresada: Ing.Com. Mery María Morán Montalván, ha cumplido con todos los procesos metodológicos y científicos que la Universidad Técnica de Babahoyo exige, por lo tanto autorizo su presentación para los trámites legales pertinentes.

Particular que comunico para fines legales correspondientes.

Babahoyo, 06 de Abril de 2015

Atentamente,

Ing. Carlos Aguirre Rodríguez Mae.

**TUTOR**

## **INDICE**

1. Introducción.....	1
2. Tema de Investigación.....	3
3. Marco Contextual .....	3
3.1. Contexto Nacional.....	3
3.2. Contexto Local.....	4
3.3. Contexto Institucional.....	5
4. Situación Problemática.....	6
5. Planteamiento del problema.....	7

5.1. Problema General.....	7
5.2. Problema o Derivados.....	8
6. Delimitación de la Investigación.....	8
7. Justificación.....	9
8. Objetivos de Investigación.....	11
8.1. Objetivo General.....	11
8.2. Objetivo Específico.....	11
9. Marco Teórico.....	12
9.1. Marco Conceptual.....	12
9.2. Marco Referencial.....	13
9.2.1. Antecedentes de la Investigación.....	13
9.2.2. Bases Teóricas.....	15
9.3. Postura	
Teórica.....	28
10. Hipótesis.....	29
10.1 Hipótesis General.....	29
10.2 Hipótesis Específicas o Subhipótesis.....	29
11. Resultados obtenidos de la Investigación.....	30
11.1. Pruebas Estadísticas aplicadas en la verificación de las hipótesis..	30
11.2. Análisis e interpretación de datos.....	30
11.2.1 Comprobación de la Hipótesis.....	63

11.3.	Conclusiones y recomendaciones generales y específicas acerca de los resultados de la investigación.....	64
11.3.1.	Conclusiones Generales.....	64
11.3.2.	Conclusiones Específicas.....	64
11.3.3.	Recomendaciones Generales.....	65
11.3.4.	Recomendaciones Específicas.....	65
12.	Propuesta de Aplicación de Resultados.....	66
12.1.	Alternativa obtenida.....	66
12.2.	Alcance de la Alternativa.....	67
12.3.	Aspectos Básicos de la Alternativa.....	68
12.3.1.	Antecedentes.....	68
12.3.2.	Justificación.....	68
12.3.3.	Objetivos.....	70
12.3.3.1.	Objetivo General.....	70
12.3.3.2.	Objetivos Específicos.....	70
12.4.	Estructura General de la Propuesta.....	71
12.4.1.	Descripción de puestos.....	76
12.4.2.	Aplicabilidad.....	...
		77



12.4.3.		
	Evaluación.....	77
12.5.	Resultados esperados de la Alternativa.....	78
13.	Bibliografía.....	79
14.	Anexos.....	84
14.1.	Solicitud de Reserva de Denominación.....	84
14.2.	Solicitud de Constitución de Asociaciones.....	85
14.3.	Acta Constitutiva.....	86
14.4.	Declaración y Certificación del Secretario Provisional.....	88
14.5.	Constitución.....	90
14.6.	Lista de Asociados Fundadores.....	99
14.7.	Nómina de Emprendedoras que conformarán la asociación.....	101
14.8.	Cuestionario de Preguntas.....	102
14.8.1.	Cuestionario de preguntas dirigidas a las asociaciones de la ciudad de Babahoyo.....	102
14.8.2.	Cuestionario de preguntas dirigidas al público en general de la ciudad de Babahoyo.....	107
14.8.3.	Cuestionario de preguntas dirigidas a emprendedores de servicios de limpieza a domicilio de la ciudad de Babahoyo.....	112

## **RESUMEN**

La presente Tesis se fundamenta en la Gestión de asociatividad y desarrollo económico de los emprendedores que brindan servicios de limpieza a domicilio en la ciudad de Babahoyo. Al no existir una asociatividad que brinde servicios de limpieza a domicilio en la ciudad, se presenta la oportunidad de gestionar una que influirá directamente en el desarrollo económico de sus miembros, brindando confianza al cliente potencial dentro y fuera de la ciudad, con una visión orientada a ser competitivos. El objetivo principal es asociar a un grupo de personas que brindan servicios de limpieza de forma individual, que se encuentran domiciliados en la ciudadela Muñoz Rubio de la ciudad de Babahoyo.

El desempleo ocasiona que las personas busquen nuevas formas de desarrollo personal y profesional. Babahoyo no es la excepción ya que tiene emprendedores que realizan diferentes actividades en la categoría de informales como: vendedores de helados, betuneros y los que brindan servicios de limpieza a domicilio, que no cuentan con apoyo financiero, estatal y social, determinantes para su crecimiento económico; además de no ser competitivos en el mercado. Los emprendedores que no se encuentran asociados no cuentan publicidad para darse a conocer por personas que desean este tipo de servicios.

Los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio asociándose brindarán actividades con responsabilidad, confianza y garantía, con aspectos sociales, económicos y de salud. Además que llegarán a obtener un mejor desarrollo socioeconómico, por medio de la captación de nuevos mercados de clientes fuera de la ciudad de Babahoyo y generando empleo a quienes deseen formar parte de ella, los cuales serán capacitados para una mejor atención al cliente y en ofrecer un servicio de limpieza eficaz con experiencia y compromiso.

## **ABSTRACS**

This thesis is based on the management of partnerships and economic development of the entrepreneurs who provide home cleaning services in the city of Babahoyo. The absence of a partnership to provide home cleaning services in the city is an opportunity to manage a direct impact on the economic development of its members. This service provides potential customer confidence, in and out of the city, with the goal to be competitive. The main objective is to associate with a group of people who provide cleaning services individually, which are domiciled in the city of Muñoz Rubio city Babahoyo.

Unemployment causes people to seek new forms of personal and professional development. Babahoyo is no exception as it has entrepreneurs who perform different activities in the categories as informal as ice cream vendors, shoe shiners and those providing cleaning services at home. Those who do not have financial, state or social support, which are crucial for economic growth, struggle to be competitive in the market. Entrepreneurs who are not associated with advertising do not need to be known by people who want this kind of service.

Entrepreneurs who provide cleaning services in clients' homes partner activities with responsibility, trust and security which enhance social, economic and health

aspects. In addition, they gain better socio-economic development by attracting new customer markets outside the city of Babahoyo and create jobs for those who want to be part of it. These jobs will train workers to provide better customer service and offer effective cleaning services with experience and commitment.

## **V. INTRODUCCIÓN**

### **1. INTRODUCCIÓN**

Desde la antigüedad, las personas se asociaban para buscar su sustento, por medio de la caza o la pesca, un comportamiento que les permitiría ir adquiriendo conocimientos que les facilitarían el trabajo que desarrollaban. Con el transcurrir de los años esos conocimientos se fueron perfeccionando produciendo un cambio mental, que los llevarían a determinar, que es mejor el trabajo en equipo para obtener un incremento en su rendimiento económico y productivo, en los distintos tipos de labores a realizar.

Las personas siempre desean un desarrollo económico; emprender nuevos negocios por motivos como: prestigio, desarrollo personal o para sobrevivir en este mundo globalizado, innovando nuevos productos o servicios que lleguen a satisfacer a los clientes potenciales, diferenciándolos de la competencia.

La asociatividad de personas con el propósito de brindar servicio de limpieza a domicilio, tiene como objetivo analizar los beneficios, personales, económicos y sociales de cada uno de sus miembros. Los emprendedores son personas que tienen una visión y que desean cumplir ese objetivo, plasmando en hechos

todo lo que su mente ideo y planeo, apostando al crecimiento personal y económico, llegando a ser creativos.

En la actualidad existen personas que brindan servicios a domicilios sin oportunidades de ser competitivos en el mercado en que se desenvuelven, incentivándolos a formar una asociación, para alcanzar objetivos que les permitan mejorar su nivel personal, económico y social, con una visión orientada a ser competitivos.

La presente investigación se encamina a determinar el problema, el mismo que buscará indicar como objetivo principal conocer la falta de un servicio de limpieza a domicilio en la ciudad de Babahoyo, así como demostrar a un grupo de emprendedores que la asociatividad es beneficiosa para su desarrollo socioeconómico y su trámite para su legalización es accesible de acuerdo a los requisitos solicitados por la Superintendencia de economía popular y solidaria.

En la estructura investigativa se ha planteado determinar cuáles son las formas de asociación, como influye el grado de asociatividad y como construir un modelo de emprendimiento asociativo para el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio.

## **2. TEMA DE INVESTIGACIÓN**

Gestión de asociatividad y desarrollo económico de los emprendedores que brindan servicios de limpieza a domicilio en la ciudad de Babahoyo.

## **3. MARCO CONTEXTUAL**

### 3.1 Contexto Nacional

El Ecuador es un país privilegiado con una fauna y flora únicas en el mundo, su economía se ha basado en el petróleo, la exportación de banano, camarón y flores, actualmente, se está potenciando el turismo como otra fuente de crecimiento económico.

Las empresas pequeñas y medianas son aquellas que impulsan la economía; siendo piezas claves para el país, además son generadoras de empleos. En el país, existen muchas personas que realizan trabajos informales como las que brindan servicios de limpiezas a domicilio, pero que no se encuentran asociadas.

La gestión de emprendimiento y asociatividad es un camino que ayuda al desarrollo económico, ser independiente y tiene relación con las expectativas de los individuos por mejorar personal y profesionalmente.



La aplicación de la Ley de Economía Popular y Solidaria que el gobierno promueve, busca que las asociaciones tengan un correcto funcionamiento con transparencia y solidez, además de ofrecer un modelo económico con principios y valores, con factores sociales y legales; para buscar el mejoramiento de la calidad de vida de la población, por esto es necesario que los emprendedores que brindan el servicio de limpieza a domicilio, se asocien para que lleguen a tener una inclusión económica y social, dando como resultado el fortalecimiento de su calidad de vida por medio de actividades para el buen vivir por medio de la acumulación de capital.

### 3.2 Contexto local

En la ciudad de Babahoyo capital de la provincia de Los Ríos, cuenta con una población de 153776; las principales actividades y economía de sus habitantes es la agricultura, la pesca y los cultivos de arroz, banano, soya y demás cultivos. Además existen empresas comerciales y de servicios, como restaurantes, hoteles, locales comerciales, tiendas.

Esta investigación busca gestionar la asociatividad de los emprendedores que brindan servicios de limpiezas a domicilios de forma individual para que puedan desarrollarse económicamente y dar a conocer en la ciudad de Babahoyo y

sitios aledaños a la urbe el servicio que ofrecen, además de fomentar más fuentes de empleos.

### 3.3 Contexto Institucional

En la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, existe una lista de organizaciones afiliadas de la ciudad de Babahoyo (Cuadro 1), pero que no constan asociaciones de emprendedores que realicen la actividad de limpieza de hogares.

*Cuadro 1 Lista de Asociaciones de la ciudad de Babahoyo, supervisadas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.*

RUC	RAZÓN SOCIAL	TIPO
129171064 2001	Asociación de Productores Agrícolas Los Ríos APAR	Asociación de Producción – Agricultura y Ganadería
129170925 3001	Asociación de Comerciantes Babahoyo	Asociación de Servicios – Comercialización de Productos
129173556 4001	Asociación de Arroceros Maiceros y Soyeros Río San Pablo	Asociación de Producción
129006775 4001	Asociación de Profesores Fluminenses 13 de Abril	Asociación de Servicios – Educación (Enseñanza)
129172705 7001	Asociación de Producción	Agricultura y Ganadería
129174517 9001	Asociación de Producción	Agricultura y Ganadería
129173923 3001	Asociación de Producción	Agricultura y Ganadería
129172248 9001	Asociación de Producción	Agricultura y Ganadería
129171626 8001	Asociación de Producción	Agricultura y Ganadería
129175221 3001	Asociación de Servicios	Servicios Personales (Peluquería)
129175186 1001	Asociación de Servicios	Servicios Personales (Peluquería)

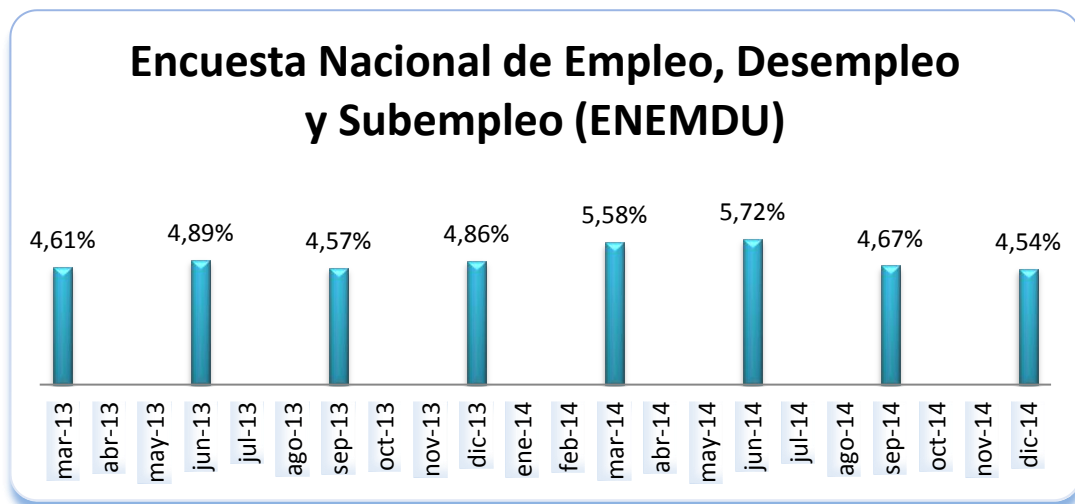
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria  
Elaborado por: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

#### 4. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

El desempleo ocasiona que las personas busquen nuevas formas de desarrollo personal y profesional, el tener en mente la creación de una empresa o ser parte de una asociación que pueda satisfacer ésta necesidad, es indiscutible. En el país

se muestra un índice de desempleo de un 4,54% hasta diciembre 2014, según estadísticas del INEC, (Gráfico 1), y Babahoyo no es la excepción para este tipo de situación, porque no existe un mercado laboral que cumplan las expectativas de las personas, dando como resultado que no se llega a obtener un nivel socioeconómico aceptable a pesar de tener mano de obra calificada.

Gráfico 1: Encuesta Nacional de empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)



Fuente: Instituto Nacional Estadística y Censo

Elaborado por: Mery Morán Montalván

En Babahoyo existen personas que se encuentran trabajando en la categoría de informales como: vendedores de helados, betuneros y los de servicios de limpiezas a domicilios que no cuentan con el apoyo financiero, estatal y social, determinantes para su crecimiento económico, además de no ser competitivos en el ámbito laboral. Otro de los problemas que presentan es que no han formulado ni desarrollado ningún tipo de publicidad, y no cuentan con un

establecimiento propio que le permita ser conocido por las personas que desean este tipo de servicios.

En una investigación realizada en la ciudadela Muñoz Rubio ubicados en la ciudad de Babahoyo, se pudo evidenciar que existen 10 personas que brindan servicios a domicilios individualmente en varios lugares de la urbe. Además no cuentan con beneficios económicos estatales, o capacitación que les permita adquirir conocimientos para poner en práctica nuevas técnicas en su trabajo. Actualmente, en la ciudad de Babahoyo no existe una asociación con personal que brinde servicios de limpiezas a domicilios.

## **5. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### 5.1. Problema General

- ¿Cómo una gestión de asociatividad influirá en el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza en la ciudad de Babahoyo?

### 5.2. Problemas Específicos

- ¿Cuáles son las formas de asociación que existen para el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza en la ciudad de Babahoyo?
- ¿Cómo influye el grado de asociatividad para el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza en la ciudad de Babahoyo?
- ¿Cómo construir un modelo de emprendimiento asociativo para el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza en la ciudad de Babahoyo?

## **6. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

- Línea de Investigación

Gestión de Asociatividad

- Campo de Acción

Desarrollo Económico

- Delimitación Espacial

La presente investigación se realizara en la ciudad de Babahoyo, a los emprendedores que brindan servicios de limpieza a domicilio de forma individual.

- Delimitación Temporal

La presente investigación se realizará en el periodo 2013 – 2014

## **7. JUSTIFICACIÓN**

En la ciudad de Babahoyo existen personas que brindan servicios de limpieza a domicilios de manera informal, pero no tienen una estrategia que permita darlos a conocer y a su vez lleguen a desarrollarse económicamente por medio de una asociatividad, además su servicio es conocido por pequeños segmentos de ciudadanos.

De tal forma es necesario considerar la importancia que tiene gestionar una asociatividad en este segmento de personas que realizan un trabajo individual de limpieza de hogares, porque en el momento de formar parte de un equipo de trabajo incrementará sus ingresos económicos, así como el acceso a nuevos clientes. La capacitación constante es necesaria para brindar un mejor servicio, ser competitivos al sumar esfuerzos para formular y ejecutar proyectos que

ayudarán a obtener apoyo económico como créditos bancarios que permitirán la adquisición de productos de limpieza, herramientas y maquinarias.

Esta propuesta es importante, ya que tendrá un impacto económico en las familias que conforman la asociación, al mejorar sus ingresos. En lo social porque generarán fuentes de trabajo, además este proyecto es factible: en tiempo porque se desarrollará a corto plazo, es económico ya que la gestión de asociatividad no generará costos elevados para sus integrantes, porque son trámites legales y toda la información es de fácil interpretación.

Las personas que se han tomado en consideración en esta investigación son de la ciudadela Muñoz Rubio perteneciente a la ciudad de Babahoyo, ya que ellos brindan servicios individualmente. De esta manera ellos buscarán un desafío competitivo como de ser eficientes en cada una de las labores a realizar. Por ello es necesario investigar las probabilidades de mejorar sus condiciones de vida y oportunidades laborales, a través de la asociatividad y desarrollo económico de los emprendedores que brindan el servicio de limpieza a domicilio en la ciudad de Babahoyo.



## **8. OBJETIVO**

### 8.1. Objetivo General

- Determinar la influencia de la gestión de asociatividad en el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza en la ciudad de Babahoyo.

### 8.2. Objetivos Específicos

- Identificar las formas de asociación que existen para el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza en la ciudad de Babahoyo.
- Analizar el grado de asociatividad para el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza en la ciudad de Babahoyo.
- Proponer un modelo de emprendimiento asociativo para el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza en la ciudad de Babahoyo.

## 9. MARCO TEÓRICO

### 9.1. Marco Conceptual

- Desarrollo Económico.- Consultando a los autores: Nordhaus, Mochón, Parkin; para esta investigación, la asociación es esencial para las personas que deseen desarrollarse económicamente, corriendo riesgos, implementando la innovación del servicio de limpieza a domicilio, para que mejoren sus niveles de vida. Además de ser competitivos y aumentando su productividad, siendo el capital humano, la causa principal del crecimiento económico.
- Emprendimiento Asociativo.- Consultando a los autores: Silva, Coulter, Slocum; para esta investigación, una de las principales razones para concentrarse en un emprendimiento asociativo, es obtener mayores retribuciones económicas. Además de considerar que son objetivos principales el aumento de rentabilidad mediante el ofrecimiento de un producto o servicio de calidad en relación a la competencia.
- Formas de Asociación.- Consultando a los autores: Andrade, Wachowicz, Cruz; para esta investigación, las asociaciones se conforman por personas y de capital, siendo por personas con derechos a voz y voto, y de capital es en

función del monto aportado que podrá influir en la administración de la misma. Una sociedad es similar a la propiedad única, excepto que hay más de un dueño, no paga impuesto. Las sociedades se disuelven por muerte o retiro de un socio. Además los seres humanos se vinculan siempre por un propósito determinado.

- Grado de Asociatividad.- Consultando a los autores: Kulfas, Álvarez, Kliksberg; para esta investigación, alcanzar un grado de asociatividad es necesaria para desarrollar lazos de cooperación y fortalezas en las personas que las integran, reflejando posibilidades de redireccionar sus productos y servicios, ofreciendo otros desarrollos conjuntos como en lo económico y social. Además el encuentro con el “otro” permite que la asociación favorezca las relaciones de confianza, compromiso y la integración social.

## 9.2. Marco Referencial

### 9.2.1 Antecedente de la Investigación

Mejía y Santos (2013) en la tesis “Plan de industrialización que mejore la competitividad de la asociación agropecuaria cacaotera de la parroquia San José del Tambo. Provincia de Bolívar” Exponen que la propuesta de un plan de industrialización que mejore la competitividad de la asociación, fundamentado

científicamente y conociendo el estado en que se encuentra esta asociación, además de mejorar la calidad de vida de los actores inmersos en este proceso, se requiere generar un valor agregado a la producción, e invertir en la compra de maquinarias, para incurrir en la producción de pasta de cacao. Lo expuesto da una visión clara de la gran oportunidad que tiene la asociación de fortalecerse en el mercado siendo más competitiva.

El aporte del citado trabajo a la presente investigación es la demostración de los mayores beneficios que favorece la asociatividad, independientemente del tipo de actividad económica.

Mejía (2011) en su Tesis “Asociatividad empresarial como estrategia para la internacionalización de las Pyme”. Señala que con la conformación de grupos asociativos se logrará establecer lazos de confianza entre los participantes; en donde, se necesita compromisos individuales para lograr objetivos colectivos; además de que la asociatividad como estrategia estimula la innovación tecnológica, fomenta la investigación y el desarrollo de nuevos productos y servicios, aumenta el poder de negociación con proveedores y clientes, posicionándose no solo en mercados nacionales sino también en internacionales, también se desarrollan canales directos de entrega de productos con precios competitivos y servicios.

El aporte del citado trabajo a la presente investigación es la demostración de cómo es beneficiosa la asociatividad, para alcanzar objetivos colectivos y estimulando la innovación tecnológica.

Vallejo (2012) en su tesis “Elaboración y propuesta de capacitación para emprendimientos asociativos a las cajas de ahorro y crédito de El Oro”. Indica que se requiere un programa de capacitación en cómo emprender y llevar una contabilidad porque es la principal falencia entre los socios de las cajas de ahorro y crédito de la provincia de El Oro. Con el diseño del plan de capacitación se permitirá poner en marcha los emprendimientos asociativos en el área de comercio, crianza de animales y artesanía, adquiriendo conocimientos para ejecutarlos, siendo impartida en todas las cajas de ahorro y crédito de la provincia, concluyendo con éxito y los conocimientos adquiridos sean puestos en práctica.

El aporte de este trabajo a la presente investigación es la demostración de cómo es beneficiosa la asociatividad; porque brinda oportunidades de capacitación a sus integrantes sin importar la actividad que van a realizar para un mejor emprendimiento.

### 9.2.2. Bases Teóricas

#### Desarrollo Económico

Una de las tareas claves del desarrollo económico es promover un espíritu empresarial. Un país no puede prosperar sin un grupo de propietarios o administradores que quieran correr riesgos, abrir nuevas empresas, adoptar nuevas tecnologías e importar nuevas formas de hacer negocios. Al nivel más fundamental, la innovación y el espíritu empresarial florecen cuando los derechos de propiedad son claros y completos, y los impuestos y otras cargas sobre los beneficios (como la corrupción) son bajos y predecibles.

Se ha hecho hincapié en que los países pobres enfrentan grandes obstáculos para combinar los cuatro elementos del progreso: trabajo, capital, recursos e innovación. Además los países encuentran que las dificultades se refuerzan entre sí en un círculo vicioso de la pobreza.

Muchos obstáculos para el desarrollo se refuerzan entre sí. Bajos niveles de ingreso impiden el ahorro, retrasan el crecimiento del capital, dañan el crecimiento de la productividad y mantienen bajos los ingresos. Un desarrollo exitoso puede requerir dar pasos para romper la cadena en varios eslabones.

Véase cómo los países deben combinar el trabajo, los recursos, el capital y la tecnología con el fin de crecer con rapidez. Pero ésta no es la fórmula real; es el equivalente a decir que un corredor olímpico de alta velocidad debe correr como el viento. ¿Por qué algunos países tienen éxito en correr más rápido que otros? ¿Cómo llegan los países pobres a comenzar a recorrer el camino del desarrollo económico?

Por largo tiempo, los historiadores y los científicos sociales han estado fascinados por la diferencias en el ritmo de crecimiento económico entre los países. Algunas teorías pioneras destacaron al clima, señalando que todos los países avanzados se hallan en la zona templada del planeta. Otros han afirmado que las costumbres, la cultura o la religión son un factor clave (...).

Los individuos buscan continuamente formas de mejorar sus niveles de vida. La mejoría en materia económica es particularmente imperiosa para los países pobres, que buscan una ruta hacia las riquezas que ven a su alrededor.

Crecimiento económico y convergencia.- El concepto de convergencia se refiere a cuál debe ser el valor de la tasa de crecimiento de la renta real per cápita de una región o de un país a fin de alcanzar a lo largo del tiempo un estado de crecimiento sostenido común con otras regiones o países. La convergencia entre

los niveles de renta y bienestar, y en general de las variables claves de las distintas economías suele ser un objetivo fundamental para los responsables de la política macroeconómica.

Desde la perspectiva del crecimiento económico cabe preguntar si los factores determinantes propician la convergencia, o si por el contrario contribuyen a acentuar la divergencia entre países. La hipótesis neoclásica de convergencia mantiene que la renta per cápita de los países pobres tenderá a crecer más rápidamente que la de los países o regiones ricas.

El crecimiento económico es un aspecto de otro proceso más general, el desarrollo de una sociedad. Los conceptos de desarrollo y subdesarrollo económico, que son relativos y difíciles de definir con precisión, hacen referencia a la brecha real que separa los niveles de vida que se alcanzan en los distintos países, y a los procesos que llevan a la elevación del nivel de vida.

El desarrollo y el subdesarrollo hacen referencia a la brecha real que separa los niveles de vida entre unos y otros países. **(Mochón, 2010).**

El crecimiento económico es la expansión sostenida de las posibilidades de producción medida como el aumento de PIB real durante un periodo



determinado. Un crecimiento económico acelerado que se mantiene durante varios años puede transformar a un país pobre en uno rico. Esto ha ocurrido con Hon Kong, Corea del Sur, Taiwán y algunas otras economías asiáticas. Un crecimiento económico lento o nulo puede condenar a un país a una pobreza devastadora. Ésa ha sido la suerte de Sierra Lona, Somalia, Zambia y gran parte del resto de África.

La mayoría de las sociedades humanas ha permanecido durante miles de años como el pescador del río Li, Songman Yang, sin crecimiento económico: ¿Por qué?

El PIB real crece cuando las cantidades de los factores de producción crecen o cuando los constantes adelantos tecnológicos hacen que los factores de producción sean cada vez más productivos. Por lo tanto, para comprender qué determina la tasa de crecimiento del PIB real debemos entender qué determina las tasas de crecimiento de los factores de producción y la tasa de incremento de su productividad.

Si estamos interesados en el crecimiento del PIB real es porque contribuye a mejorar nuestro nivel de vida. No obstante, nuestro nivel mejora sólo si producimos más bienes y servicios por persona. Por lo tanto nuestro objetivo

principal es comprender las fuerzas que hacen más productivo nuestro trabajo. Para comenzar, dividiremos todos los factores que influyen en el crecimiento del PIB en dos grupos:

- Los factores que aumentan las horas de trabajo agregadas, y
- Los factores que aumentan la productividad del trabajo.

Las horas de trabajo agregadas son el número total de horas que todos los empleados trabajan durante un año (...). Las horas de trabajo agregadas cambian como consecuencia de:

- El crecimiento de la población en edad de trabajar;
- Los cambios en la razón de empleo a población, y
- Los cambios en las horas promedio por trabajador.

La productividad del trabajo es la cantidad producida de PIB real por hora de trabajo. Cuando la productividad del trabajo crece, el PIB real por persona aumenta y genera un nivel de vida más alto. El crecimiento de la productividad del trabajo depende de tres elementos:

- Crecimiento del capital físico.
- Crecimiento del capital humano.

- Adelantos tecnológicos.

El crecimiento del capital físico es resultado de las decisiones de ahorro e inversión. A medida que la cantidad de capital por trabajador aumenta, también lo hace la productividad del trabajo (...).

El capital humano, es decir, la habilidad y el conocimiento acumulados de los seres humanos, es la causa principal del crecimiento económico. Constituye una fuente tanto de productividad creciente como de progreso tecnológico.

Adelantos tecnológicos, la acumulación de capital físico y humano ha hecho una gran contribución al crecimiento económico, pero la del cambio tecnológico, es decir el descubrimiento y la aplicación de tecnologías y bienes nuevos, ha sido aún mayor. **(Parkin, 2009)**.

### Emprendimiento Asociativo

Enrolarse en la actividad empresarial significa aventura. A quien le aburre la rutina y permanentemente imagina y diseña nuevas travesías empresariales, pero en principio prefiere que otra persona dé el primer paso, tiene una fuerte tendencia a la iniciativa emprendedora, pero requiere un hecho desencadenante.

(...) La búsqueda de la subsistencia no es suficiente motivador para el empuje empresarial; en este caso sólo se trabajaría para las necesidades básicas y ellas estarían satisfechas con una asignación salarial decorosa.

La determinación de establecerse por cuenta propia constituye una gran decisión, en cuanto induce la transformación de un proyecto de vida; normalmente esta resolución se asocia a un hecho desencadenante que permite liberarse de los esquemas de dependencia contrarios a la actitud emprendedora. **(Silva, 2009).**

Los emprendedores de éxito pueden comenzar ofreciendo un producto o servicio de mejor calidad. También pueden hacer pequeñas modificaciones a lo que ya están haciendo otros. Una vez que han arrancado, escuchan a los clientes o compradores y hacen más modificaciones. A continuación, adaptan con rapidez lo que están haciendo y repiten el proceso una y otra vez. En pocas palabras, un emprendedor es una persona innovadora, que toma decisiones y construye una organización. Por lo general, los emprendedores obtienen su inspiración de 1) su experiencia laboral previa, 2) sus estudios o capacitación, 3) sus aficiones, talentos y otros intereses personales, o 4) su capacidad para reconocer una necesidad insatisfecha o una oportunidad de mercado. En ocasiones, la idea para el negocio proviene de la experiencia de una familiar o amigo.

Una pequeña empresa puede ser emprendedora, pero no todas las empresas pequeñas se dedican al emprendimiento. Si una pequeña empresa sigue una o varias iniciativas que se han explicado antes, entonces será emprendedora.

Las características que muchos emprendedores tienen en común, entre otras el origen familiar, motivación y los tributos personales, pueden darle una idea general de su potencial (...). Las describimos a continuación:

- La necesidad de logros, o el deseo de una persona para alcanzar la excelencia o triunfar en situaciones de competencia, es un atributo personal fundamental de los emprendedores de éxito.
- Deseo de independencia, los emprendedores con frecuencia buscan ser independientes de otros. Por tanto, tal vez tengan motivos para registrar un buen desempeño en organizaciones grandes y burocráticas. Tienen fuerza interior, confían en sus capacidades y sienten un gran respeto por sí mismo.
- Confianza en sí mismo, un record de pista de éxito ayuda mucho a fortalecer la confianza personal y el optimismo del emprendedor. Permite que la persona sea optimista cuando representa a la empresa ante empleados y cliente.

Esperar un alto desempeño de los empleados, obtenerlo y premiarlo le sirve de refuerzo personal, pero también proporciona un modelo de rol para otros.

- Sacrificio personal, por último los emprendedores de éxito tienen que estar dispuestos al sacrificio personal. Reconocen que todo lo que vale la pena cuesta. Esto significa olvidarse de las vacaciones de dos semanas, del partido de golf los domingos y de los viajes frecuentes a la montaña o playa. El éxito tiene un precio muy alto y los emprendedores están dispuestos a pagarlo. **(Slocum, 2009).**

#### Formas de asociación

Una sociedad es similar a la propiedad única, excepto que hay más de un dueño. Una sociedad, igual que la propiedad única, no paga impuesto. En vez de ello, los socios individuales incluyen su parte de las ganancias o pérdidas del negocio como parte de su ingreso gravable personal. Una ventaja potencial de esta forma de negocio es que, comparado con la propiedad única, con frecuencia se puede reunir una cantidad mayor de capital. Más de un propietario puede ahora contribuir con capital personal y los prestamistas pueden sentirse más cómodos al suministrar fondos a una base de inversión más grande.

En una sociedad general todos los socios tienen responsabilidad ilimitada; son responsables de manera conjunta de las obligaciones de la sociedad. Como cada socio puede comprometer a la sociedad con obligaciones, los socios generales deben seleccionarse con cuidado. En la mayoría de los casos, un acuerdo formal, o acuerdo de socios, establece los poderes de cada socio, la distribución de las utilidades, los montos de capital que cada uno invierte, los procedimientos para admitir a nuevos socios y los procedimientos para reconstruir la sociedad en caso de muerte o retiro de uno de los socios. Legalmente, la sociedad se disuelve si uno de los socios muere o se retira. En esos casos, los acuerdos invariablemente son complejos y desagradables, y la reconstitución de la sociedad podía ser un asunto difícil.

En una sociedad limitada, los socios limitados contribuyen con capital y tienen una responsabilidad confinada a esa cantidad de capital; no pueden perder más de lo que aportaron. Sin embargo, debe haber al menos un socio general en sociedad cuya responsabilidad sea ilimitada. Los socios limitados no participan en la operación del negocio; esto se deja a los socios generales. Los socios limitados son estrictamente inversionistas y participan en las utilidades o pérdidas de la sociedad según los términos del acuerdo de la sociedad. Este tipo de arreglo se usa con frecuencia en las empresas de bienes raíces. **(Wachowicz, 2010).**

La empresa, como organización social integrada por seres humanos que se vinculan con un propósito determinado, es una referencia para la ciencia que estudia los grupos sociales y sus relaciones en la sociedad en que se desenvuelven.

Es de su interés el estudio de las relaciones que se producen al interior de la empresa, por ejemplo, entre gerentes y subordinados, y al exterior en la dinámica social con otros (proveedores, clientes, consumidores).

También estudia las relaciones entre los seres humanos que la conforman, es decir, la dinámica de los grupos de trabajo, ya sea por factores personales o por la influencia de otros, como económicos, educacionales, de afiliaciones políticas, etcétera, y cómo se estructura la vida social en esas comunidades humanas. **(Cruz, 2008).**

Grado de asociatividad

Muchos grupos productivos son simples aglomeraciones de empresas especializadas en algún tipo de producción que no han desarrollado lazos de cooperación que permitan potenciar las fortalezas del conjunto, con lo que en estos casos, el primer objetivo a alcanzar es algún grado de asociatividad.



Entre las necesidades comunes se encuentra la de retener de manera efectiva al personal calificado, la de desarrollar productos con ciertos estándares de calidad y la de ofrecer un mejor servicio de posventa. Adicionalmente a la solución de las necesidades comunes, el alto grado de asociatividad se refleja en el hecho de que las empresas se abrieran a la posibilidad de redireccionar sus productos actuales para ofrecer otros de desarrollo conjunto, en un planteo de integración y complementación (...).

Las dificultades del grupo no se refieren a la tecnología sino al capital humano, su calificación y las dificultades para retenerlo, ya que se compite con grandes empresas que captan a los trabajadores más calificados. Ello redundaría en una reticencia a calificar con recursos propios al personal, así como a contratar trabajadores nuevos y, por ende, autolimitar las capacidades de producción. Una de las primeras preocupaciones de los empresarios consiste en realizar la captación conjunta para abaratar costos, y ver si a partir de la pertenencia a un grupo asociativo de empresas se consigue una mayor permanencia de los profesionales. **(Kulfas, 2009)**.

El grado de asociatividad depende de la construcción de confianza que también es la clave en la búsqueda del desarrollo. Según Bernardo Kliksberg, hay cuatro

factores básicos que inciden en el desarrollo económico y social. El clima de confianza que se vive en la sociedad, el grado de asociatividad, la conciencia cívica y el respeto a los valores éticos. Por tanto, cualquier debate sobre modelos de desarrollo, independientemente de la ideología de fondo, debe tomar en cuenta como uno de sus determinantes la confianza.

Una sociedad con alto nivel de confianza puede estructurar sus organizaciones sobre la base de modelos que incluyan mayor flexibilidad y orientación hacia el trabajo en equipo y posean mayor delegación de responsabilidad hacia los niveles más bajos. Por el contrario, las sociedades con bajo nivel de confianza entre sus miembros tienen que limitar la acción y aislar a sus trabajadores mediante una serie de reglas burocráticas.

(...) La confianza sería uno de los elementos del capital social, siendo las otras dos dimensiones el compromiso cívico y el nivel de asociatividad en una sociedad.

La asociatividad, organizaciones voluntarias y no remuneradas de personas que establecen un vínculo explícito con el fin de conseguir un objetivo común; indica también que es una sociedad con capacidad para actuar cooperativamente, armar redes y concertaciones. El encuentro con el “otro” que permite la asociatividad

favorece las relaciones de confianza y compromiso cívico. Las personas que tienen experiencia de asociatividad muestran mayor integración social que las que no la tienen (...) (Álvarez, 2011).

### 9.3. Postura Teórica

En todo el país en especial en la ciudad de Babahoyo existen emprendedores que desarrollan habilidades para llevar un sustento a sus hogares, que tienen un espíritu empresarial como las personas que realizan servicios de limpieza a domicilio.

Este proyecto coincide con lo que Slocum, J.N., Jackson, Susan E. y Hellriegel Don, mencionan en su libro “Administración. Un enfoque basado en competencia”, el emprendedor no se limita a la introducción de algo del todo nuevo. Los emprendedores de éxito pueden comenzar ofreciendo un producto o servicio de mejor calidad. También pueden hacer pequeñas modificaciones a los que ya están haciendo otros.

Las personas que brindan servicios de limpieza a domicilio son emprendedoras e innovadoras que toman decisiones, buscando mejorar y ser competitivos en un

mercado muy complejo, el asociarse puede llegar a ofrecerles una mayor ganancia económica y productiva.

## **10. HIPÓTESIS**

### 10.2. Hipótesis General

- La gestión de asociatividad influye significativamente en el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza en la ciudad de Babahoyo.

### 10.3. Subhipótesis

- Las formas de asociación influyen directamente en el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza en la ciudad de Babahoyo.
- El grado de asociatividad influye directamente en el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza en la ciudad de Babahoyo.
- Un modelo de emprendimiento asociativo influye significativamente en el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza en la ciudad de Babahoyo.

## **11. RESULTADOS OBTENIDOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### 11.1. Pruebas Estadísticas aplicadas en la verificación de las hipótesis.

Se confirma en un 100% que los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio deben estructurar una asociación, que ayudará a mejorar su desarrollo económico y además permitirá cubrir el mercado de servicios de limpieza a domicilio que no ha sido satisfecho en la ciudad de Babahoyo.

Se pudo evidenciar que en la ciudad de Babahoyo solo existen emprendedores de servicios de limpieza a domicilio que realizan esta labor de forma individual y que no se encuentran formando una asociación. Desarrollando el modelo de emprendimiento asociativo en los emprendedores de servicios de limpieza a domicilios, producirá efectos positivos en su desarrollo personal, profesional y económico.

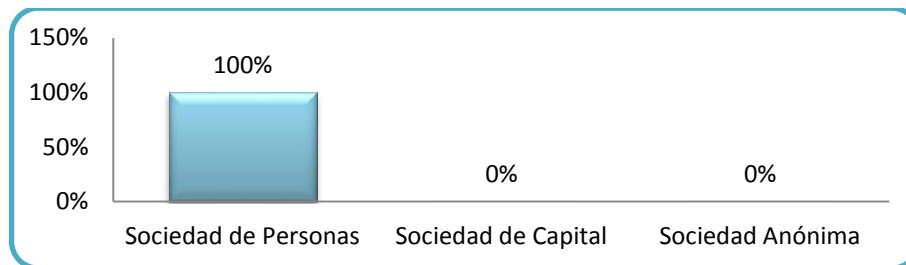
11.2. Análisis e interpretación de datos.

**ENCUESTA DIRIGIDA A LAS ASOCIACIONES SUPERVISADAS POR LA SEPS DE LA CIUDAD DE BABAHOYO.**

1. ¿Cree usted que algunas de estas formas de asociaciones les pertenece?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Sociedad de Personas	11	100%
Sociedad de Capital	0	0%
Sociedad Anónima	0	0%
Total	11	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



Análisis de datos

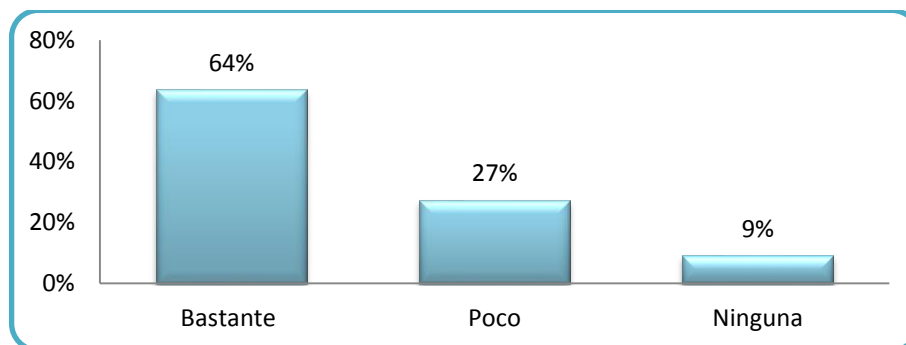
De acuerdo a preguntas realizadas a las Asociaciones; sobre las formas de asociaciones a las que pertenece indicaron en un 100% que pertenecen a la asociación de personas. Los resultados muestran que las asociaciones están conformadas por sociedades de personas lo que permite evidenciar que las

asociaciones son creadas para generar beneficios tanto económicos como sociales a sus miembros no requieren de un alto capital para constituirla.

2. ¿Cree usted que la asociación satisface las necesidades de sus integrantes, en especial del auto empleo?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Bastante	7	64%
Poco	3	27%
Ninguna	1	9%
Total	11	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



#### Análisis de datos

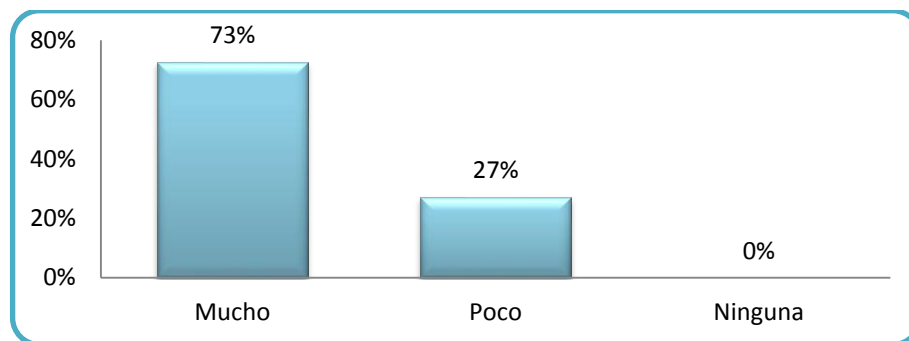
Según datos proporcionados por los miembros de las asociaciones; acerca de si satisface a sus integrantes el auto empleo, se evidencio que un 64% que satisface, un 27% poco y un 9% ninguna. Los miembros de la asociación están de acuerdo en que sus necesidades de autoempleo son satisfechas al promover el desarrollo de sus productos o servicios en el mercado, viabilizando de esta manera la

implementación de una asociación de servicios de limpieza a domicilio en la ciudad de Babahoyo.

3. ¿Cree usted que la asociación tiene compromiso con el desarrollo comunitario al generar empleo?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Mucho	8	73%
Poco	3	27%
Ninguna	0	0%
Total	11	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



#### Análisis de datos

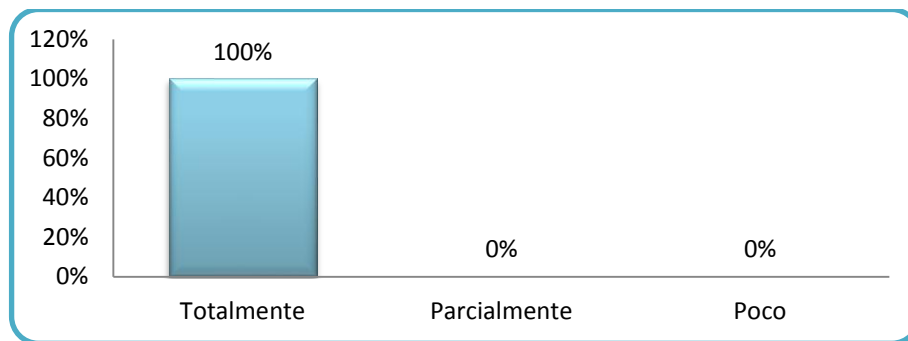
De acuerdo a la experiencia que poseen las asociaciones encuestadas indicaron en un 73%, que brindan un desarrollo comunitario a la ciudadanía porque generan empleo y un 27% indicaron que poco. Con la experiencia que poseen las asociaciones, se evidenció que estas contribuyen al desarrollo comunitario a la ciudadanía de Babahoyo al generar empleo.



4. ¿Cree usted que la asociación legalmente establecida, está basada en el desarrollo de cooperación y fortaleza de sus miembros?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Totalmente	11	100%
Parcialmente	0	0%
Poco	0	0%
Total	11	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



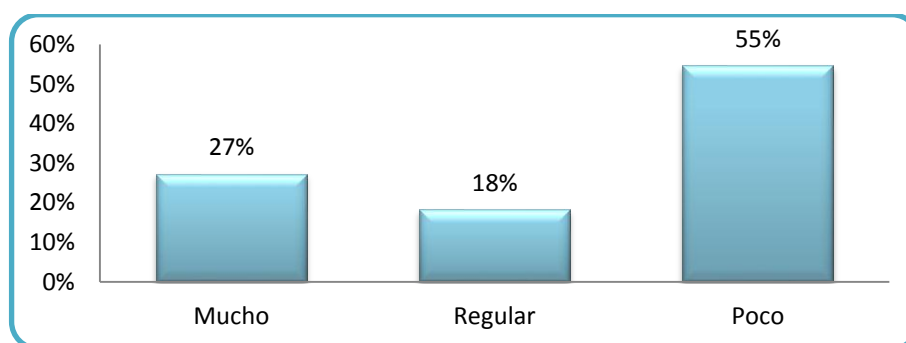
#### Análisis de datos

En los resultados expuestos por las asociaciones; indicaron que el establecimiento legal de la misma está basado en el desarrollo de cooperación y fortaleza de sus miembros en un 100%. Los resultados muestran que las asociaciones legalmente establecidas buscan el desarrollo de cooperación y fortaleza de sus miembros; además del desarrollo económico y social.

5. ¿Cree usted que se torna difícil cumplir con las normativas y autorizaciones necesarias para poner en marcha a la asociación?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Mucho	3	27%
Regular	2	18%
Poco	6	55%
Total	11	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



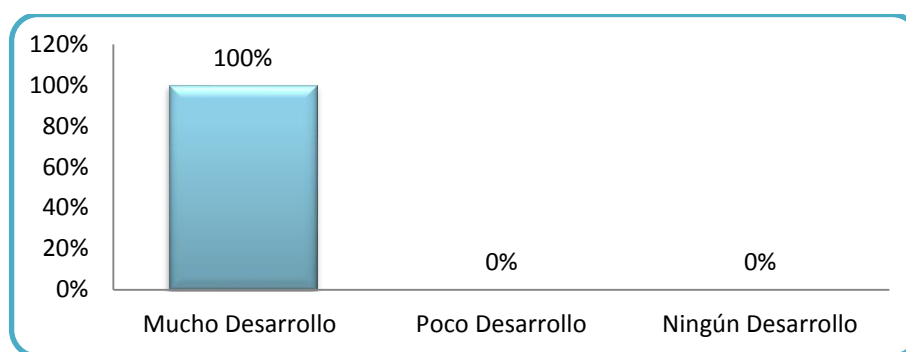
#### Análisis de datos

Los miembros de las asociaciones indicaron que se torna difícil cumplir con las normativas y autorizaciones necesarias para ponerla en marcha en un 27% mucho, un 18% regular y 55% poco. Por este motivo mencionan que se torna poco difícil su trámite; por lo cual la Superintendencia de economía popular y solidaria busca minimizar los procesos para la constitución de la misma, llegando a brindar facilidad en el registro a todos quienes deseen asociarse.

6. ¿Cree usted que una asociación les brinda desarrollo económico y social a sus miembros?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Mucho Desarrollo	11	100%
Poco Desarrollo	0	0%
Ningún Desarrollo	0	0%
Total	11	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



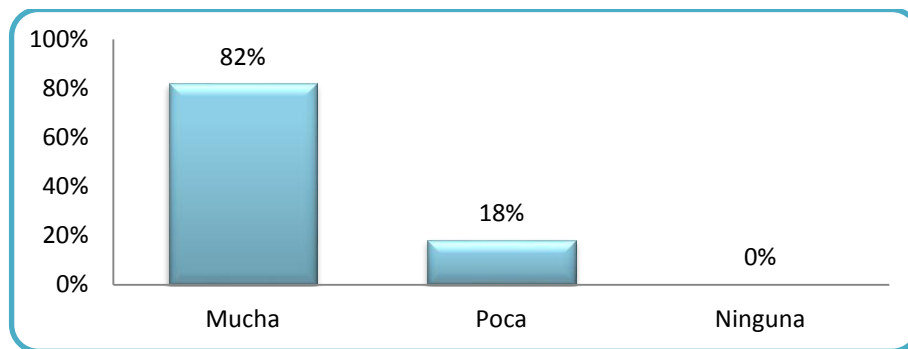
#### Análisis de datos

Los miembros de las asociaciones están totalmente de acuerdo en un 100% que estas brindan desarrollo económico y social. En esta encuesta se demuestra claramente que los miembros de la asociación, buscan el beneficio que estas tienen por su aumento de calidad de vida tanto para ellos y su familia.

7. ¿Cree usted que el público en general tiene confianza con la labor realizada por las asociaciones?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Mucha	9	82%
Poca	2	18%
Ninguna	0	0%
Total	11	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



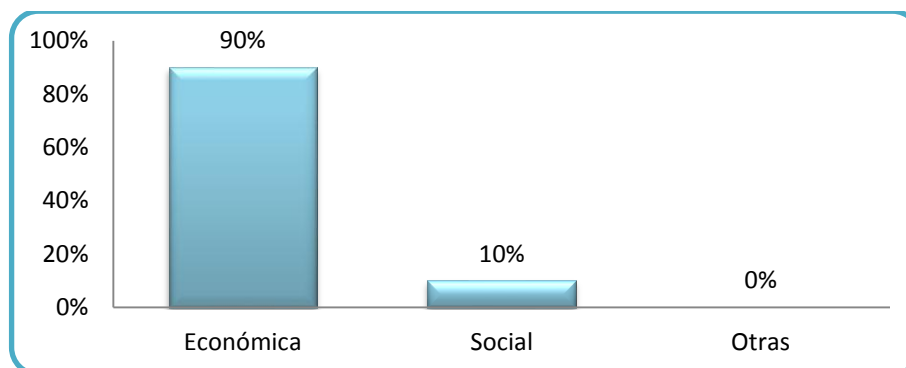
#### Análisis de datos

Los miembros de la asociación indicaron que al conformar la misma se incentiva mucho las relaciones de confianza del público en general en un 82% y en un 18% poca. Ya que se debe brindar una conexión fuerte con los clientes, para obtener la confianza deseada.

8. ¿Qué actividades cumple la asociación?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Económica	9	90%
Social	1	10%
Otras	0	0%
Total	10	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



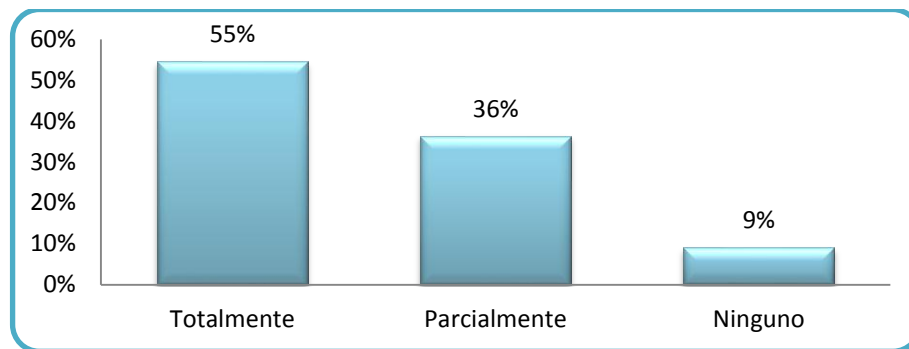
Análisis de datos

Con un 90% las asociaciones consideran que sus actividades son económicas y un 10% social. De esta manera se demuestra que su integración es para beneficio de sus miembros.

9. ¿Cree usted que la asociación acepta riesgos como una fuerte competitividad al promover la venta de sus productos o servicios?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Totalmente	6	55%
Parcialmente	4	36%
Ninguno	1	9%
Total	11	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



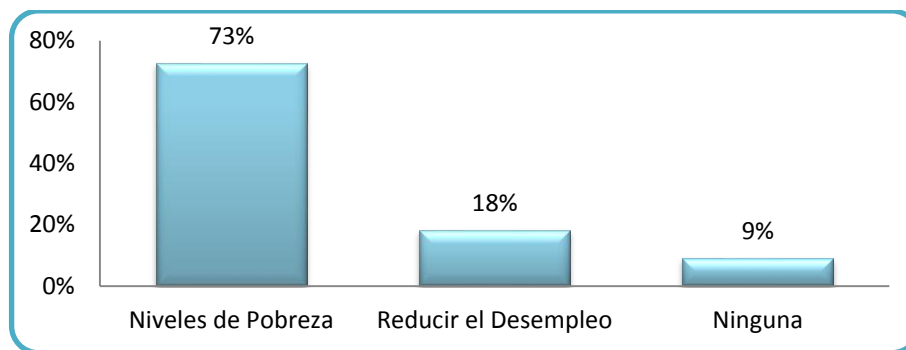
#### Análisis de datos

Los representantes de las asociaciones consideran un riesgo al promover la venta de sus productos o servicios en un 55% totalmente, un 36% parcialmente, 9% ninguno. Las asociaciones consideran que el promover sus productos o servicios es un riesgo que contrae cada una, porque es una actividad económica y depende del mercado competitivo al que se exponen; de acuerdo a esto deben elaborar estrategias enfocadas a la captación de clientes.

10. ¿Cree usted que la asociación al brindar sus productos o servicios permite disminuir?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Niveles de Pobreza	8	73%
Reducir el Desempleo	2	18%
Ninguna	1	9%
Total	11	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



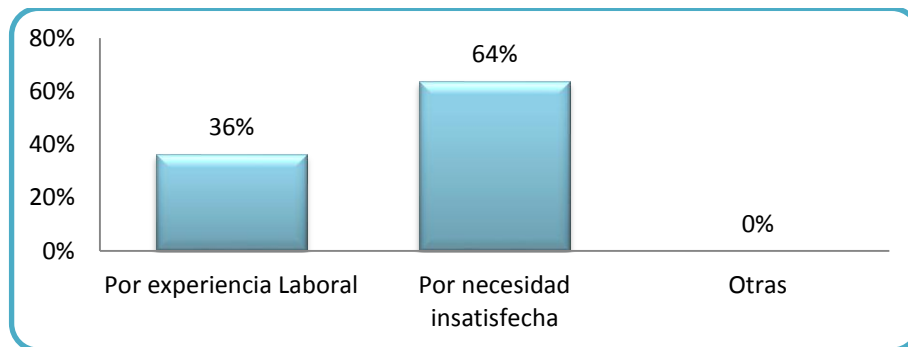
#### Análisis de datos

Las asociaciones al brindar sus productos o servicios consideran que estos permiten disminuir niveles de pobreza en un 73% y reducir el desempleo en un 18%. Las asociaciones buscan tanto satisfacer las necesidades de los clientes y disminuir los niveles de pobreza, así como reducir el desempleo por la generación de nuevas plazas de trabajo.

11. ¿Cree usted que la motivación a formar una asociación fue?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Por experiencia Laboral	4	36%
Por necesidad insatisfecha	7	64%
Otras	0	0%
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Mery Morán Montalván



#### Análisis de datos

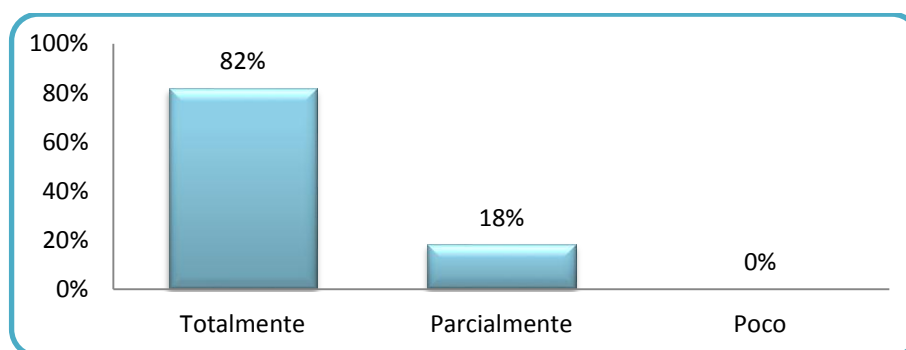
Con un 64% los miembros de las asociaciones indicaron que su inspiración para crearla fue por necesidades insatisfechas y un 36% por experiencia en el ámbito laboral de cada uno. Estas se implementan para cubrir necesidades insatisfechas de los mercados, por medio de productos o servicios; de esta manera la asociación busca generar beneficios tanto a sus clientes como a sus miembros.



12. ¿Cree usted que la asociatividad mejora los niveles y calidad de vida de sus integrantes?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Totalmente	9	82%
Parcialmente	2	18%
Poco	0	0%
Total	11	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



#### Análisis de datos

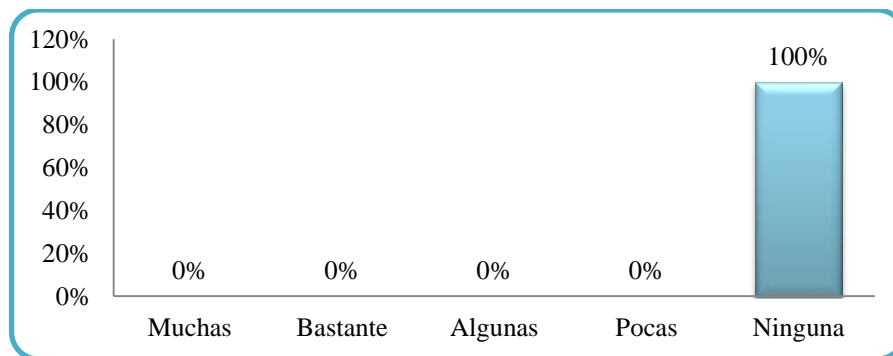
Los miembros de las asociaciones indicaron en un 82% que totalmente estas mejoran los niveles y calidad de vida de sus integrantes y un 18% parcialmente. Las asociaciones son beneficiosas, ya que conforme se logran los objetivos trazados por la misma, sus integrantes mejoraran sus niveles y calidad de vida, ampliando oportunidades de desarrollos económicos y logrando ser competitivos en el mercado.

**ENCUESTA DIRIGIDA AL PÚBLICO EN GENERAL DE LA CIUDAD DE BABAHOYO.**

1. ¿Conoce asociaciones que brinden servicios de limpieza a domicilio en la ciudad?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Muchas	0	0%
Bastante	0	0%
Algunas	0	0%
Pocas	0	0%
Ninguna	202	100%
Total	202	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



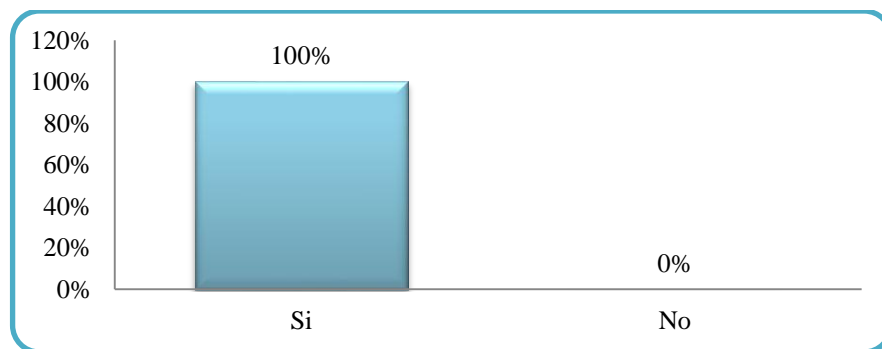
**Análisis de datos**

El público en general indico en un 100% desconocer la existencia de una asociación que brinde servicios de limpieza a domicilio. Según opinión del público en general se puede evidenciar que en la ciudad no conocen asociaciones que brinden el servicio de limpieza a domicilio, demostrando que es factible la creación de esta.

2. ¿Le gustaría a usted, que existiera una asociación que brinde servicios de limpieza a domicilios?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Si	202	100%
No	0	0%
Total	202	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



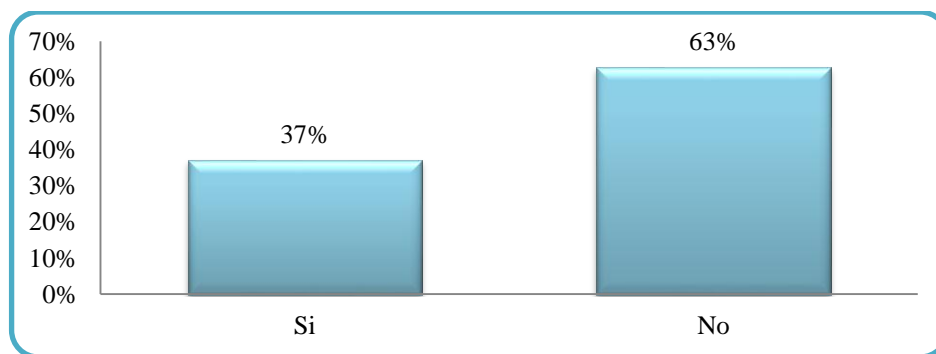
#### Análisis de datos

El 100% de los encuestados indicaron que les gustaría que existiera una empresa que brinde servicio de limpieza a domicilio. Por aceptación del público se puede apreciar que es relevante la creación de una asociación que brinde servicios de limpieza a domicilio en la ciudad de Babahoyo.

3. ¿Ha contratado usted, personal que brinde servicio de limpieza a domicilio?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Si	75	37%
No	127	63%
Total	202	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



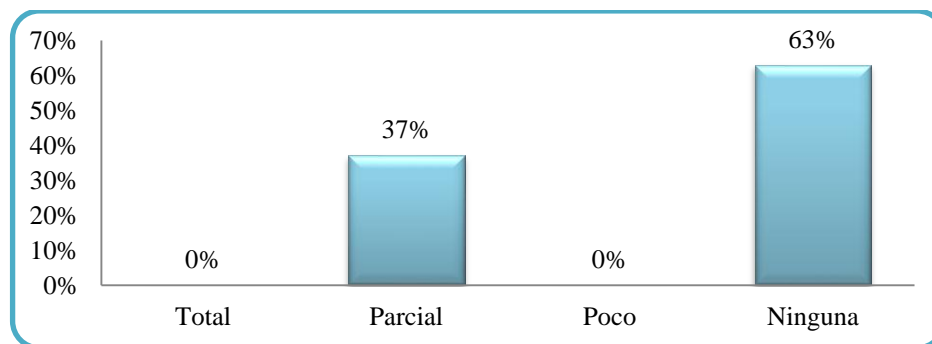
#### Análisis de datos

El público respondió que sí ha contratado personal para brindarle servicios de limpieza en un 37% y otros que no lo han contratado en un 63%. El público encuestado no ha contratado personal para que le brinde servicio de limpieza, dando como resultado la oportunidad de implementar una asociación con la garantía de un servicio responsable y de confianza, dirigida a captar a un público que desea este servicio en la ciudad de Babahoyo.

4. ¿Qué nivel de confianza tiene usted, con las personas que brindan servicio de limpieza de forma individual en su hogar?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Total	0	0%
Parcial	75	37%
Poco	0	0%
Ninguna	127	63%
Total	202	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



#### Análisis de datos

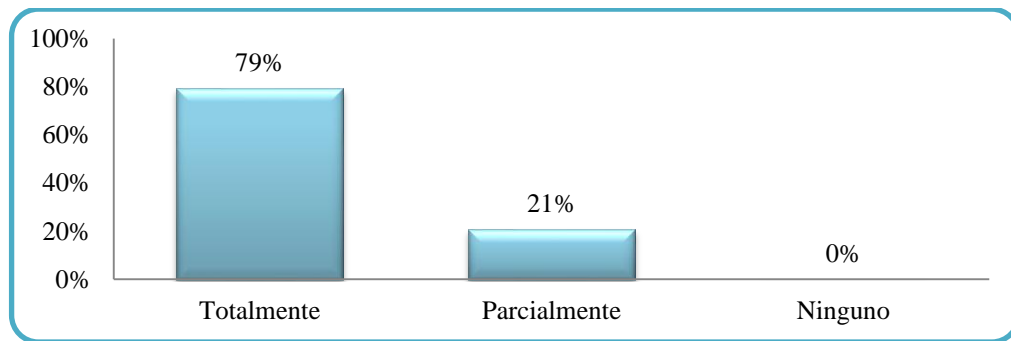
El público indica en un 37% que tiene una confianza parcial del personal que contrata para realizar la limpieza en su domicilio y un 63% ninguna confianza.

Las personas que contratan personal que brinde servicios de limpieza de forma individual manifiestan que no tienen ninguna confianza, dando la oportunidad de ofrecer una asociación de emprendedores de servicios de limpieza a domicilios con un valor agregado que es la confianza hacia su mercado potencial.

5. ¿Cree usted, que las personas que proveen servicio de limpieza a domicilio deberían estar asociados para que brinden mayor confianza a los clientes al momento de su contratación?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Totalmente	160	79%
Parcialmente	42	21%
Ninguno	0	0%
Total	202	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



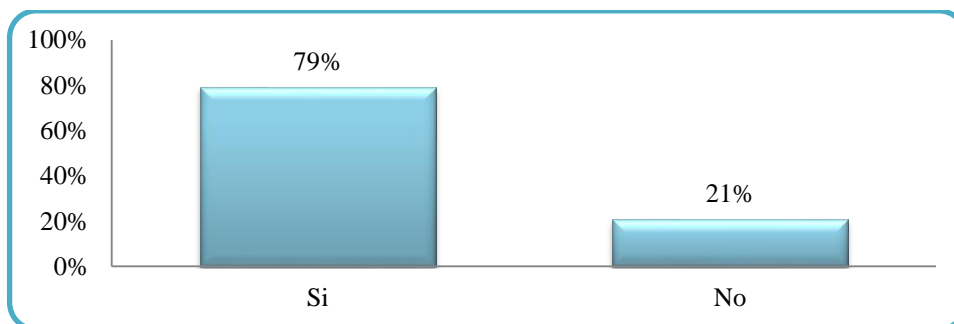
#### Análisis de datos

Con un 79% el público opina que las personas que brindan servicios de limpieza a domicilio deben asociarse y un 21% parcialmente. Por tal motivo la implementación de una asociación de emprendedores que brinde servicios de limpieza a domicilios con garantía y confianza es fundamental para satisfacer la demanda existente de los ciudadanos de Babahoyo.

6. ¿Cree usted, que los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio asociándose brindarán precios accesibles que realizando su actividad individualmente?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Si	160	79%
No	42	21%
Total	202	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



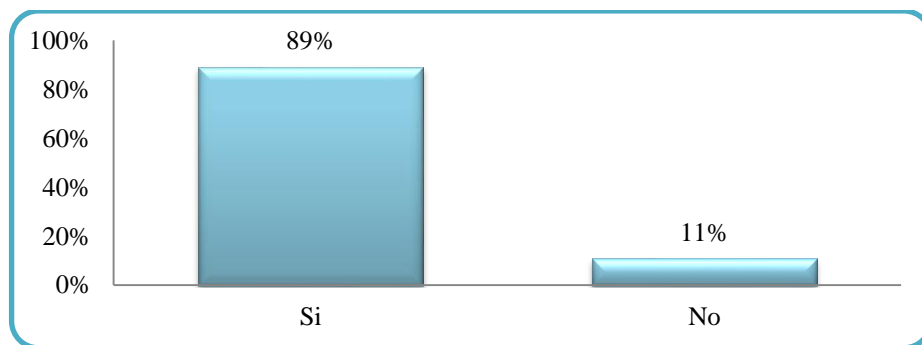
#### Análisis de datos

Los encuestados opinaron en un 79% que la asociación de brindará precios accesible y un 21% que no. El público general prefiere que la asociación de emprendedores de servicios de limpieza les brinde precios accesibles con un servicio garantizado de calidad y confianza.

7. ¿Le gustaría a usted, que la asociación de emprendedores de servicios de limpieza a domicilio disponga de un lugar adecuado para facilitar su contratación?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Si	180	89%
No	22	11%
Total	202	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



#### Análisis de datos

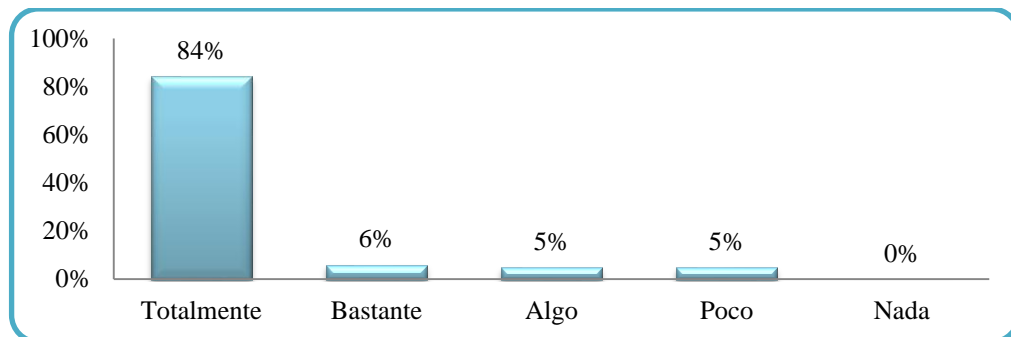
Según opinión del público indica en un 89% que la asociación si debe tener un lugar adecuado para poder contactar a emprendedores de servicios de limpieza a domicilio y un 11% no. El público en general manifestó que la asociación de servicios de limpieza a domicilio debe contar con un lugar adecuado para poder contratar sus servicios en la ciudad.



8. ¿Le gustaría que la asociación tenga personal capacitado para brindar un mejor servicio de limpieza a su domicilio?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Totalmente	170	84%
Bastante	12	6%
Algo	10	5%
Poco	10	5%
Nada	0	0%
Total	202	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



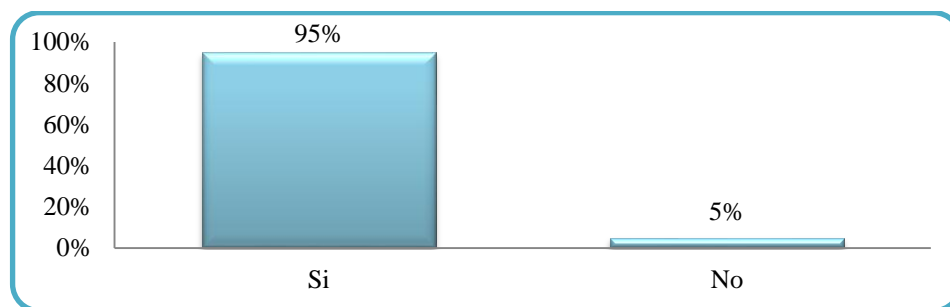
#### Análisis de datos

Las preferencias del público indican que la asociación debe contar con personal capacitado para brindar un mejor servicio de limpieza a domicilio con un 84% que representa a totalmente, 6% a bastante, un 5% a algo y 5% a poco.

9. ¿Le gustaría a usted que los emprendedores de servicio de limpieza a domicilio tengan productos idóneos para su hogar?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Si	192	95%
No	10	5%
Total	202	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



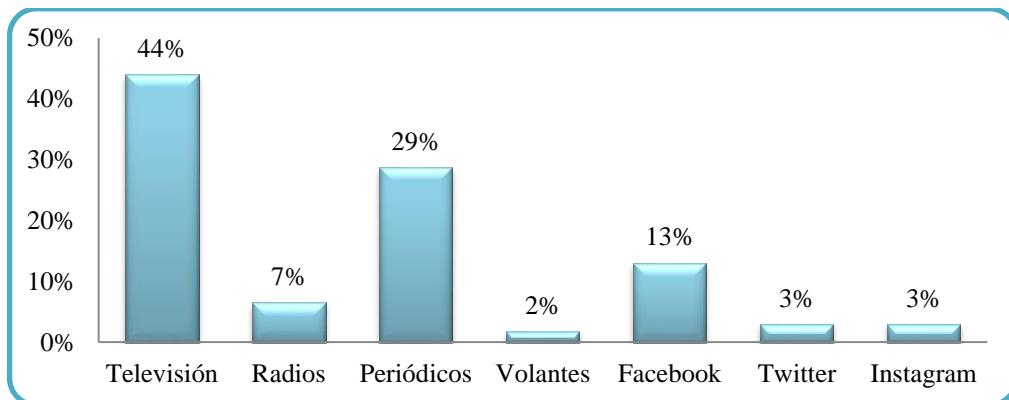
#### Análisis de datos

Las opiniones de las personas encuestadas sobre si les gustaría que los emprendedores de servicios de limpieza a domicilios dispongan de productos idóneos para realizar el servicio de limpieza a domicilio se vio reflejado un 95% y un 5% no. La asociación debe ofrecer un servicio con productos antialérgicos cuidando la salud de los miembros de cada domicilio en especial de los más vulnerables que son los niños y adultos mayores.

10. ¿Qué medios de comunicación utiliza usted, para estar informado y comunicado?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Televisión	149	44%
Radios	22	7%
Periódicos	97	29%
Volantes	6	2%
Facebook	44	13%
Twitter	10	3%
Instagram	10	3%
Total	338	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



#### Análisis de datos

Los medios de comunicación preferidos por el público general, son de un 44% la televisión, 7% radios, 29% periódicos, 2% volantes, 13% Facebook, 3% twitter, 3% instagram. Oportunidad que tiene la asociación para desarrollar publicidad enfocada en este segmento de personas.

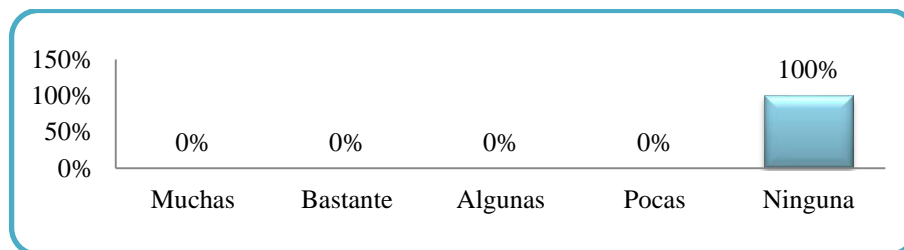
**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPRENDEDORES QUE BRINDAN SERVICIOS DE LIMPIEZA A DOMICILIO DE FORMA INDIVIDUAL EN LA CIUDAD DE BABAHOYO.**

El proceso investigativo se desarrolló en la ciudadelita Muñoz Rubio de la ciudad de Babahoyo; en donde habitan los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio.

1. ¿Conoce usted asociaciones que brinden servicios de limpieza a domicilio?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Muchas	0	0%
Bastante	0	0%
Algunas	0	0%
Pocas	0	0%
Ninguna	10	100%
Total	10	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



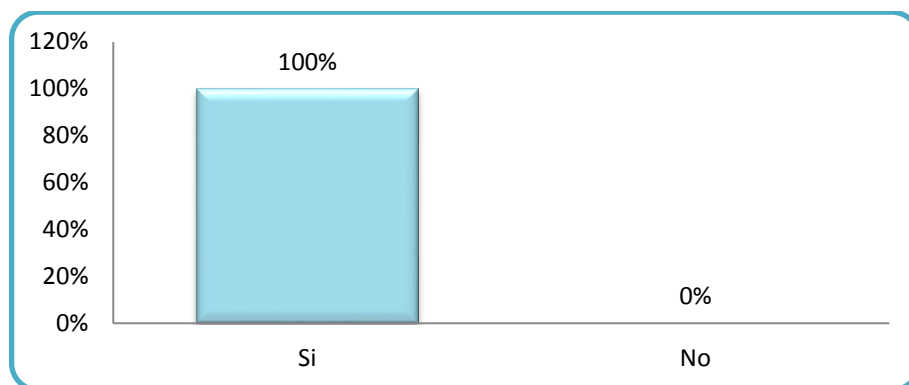
**Análisis de datos**

Los resultados de un 100% muestran que los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio, no tienen conocimiento de la existencia de asociaciones en la ciudad de Babahoyo que brinden servicios de limpieza a domicilio.

2. ¿Le gustaría a usted, formar parte de una asociación que brinde servicios de limpieza a domicilios?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



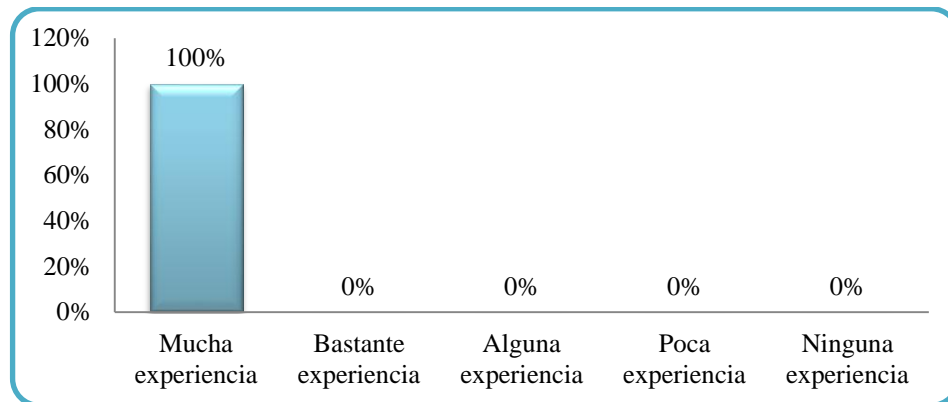
#### Análisis de datos

Según datos proporcionados por los emprendedores que brindan servicios de limpieza a domicilio; acerca de formar parte de una asociación se evidencio que un 100% estarían de acuerdo en formar parte de una asociación, viabilizando de esta manera la implementación de una asociación con este grupo de personas.

3. ¿Qué experiencia tiene usted, brindando el servicio de limpieza a domicilio?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Mucha experiencia	10	100%
Bastante experiencia	0	0%
Alguna experiencia	0	0%
Poca experiencia	0	0%
Ninguna experiencia	0	0%
Total	10	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



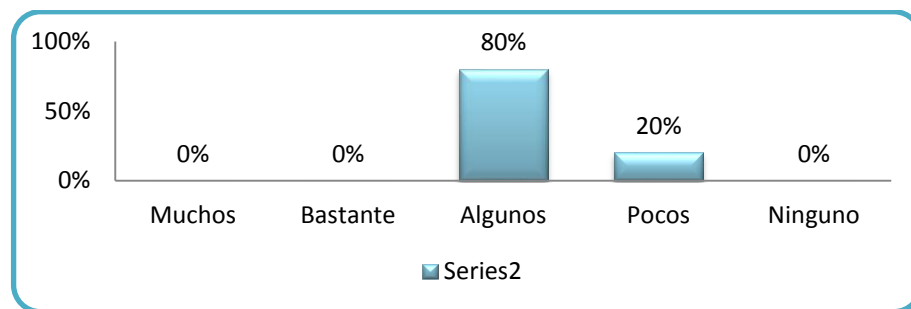
#### Análisis de datos

De acuerdo a la experiencia que poseen los emprendedores de servicios encuestados indicaron en un 100%, que brindan servicio de limpieza a domicilio por muchos años, evidenciando que al conformar una asociación; esta va a contar con personal competente para realizar el servicio de limpieza a los domicilios de la ciudad de Babahoyo.

4. ¿Cree usted, que en la ciudad de Babahoyo existen emprendedores de servicios de limpieza que les gustaría formar parte de la asociación?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Muchos	0	0%
Bastante	0	0%
Algunos	8	80%
Pocos	2	20%
Ninguno	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Mery Morán Montalván



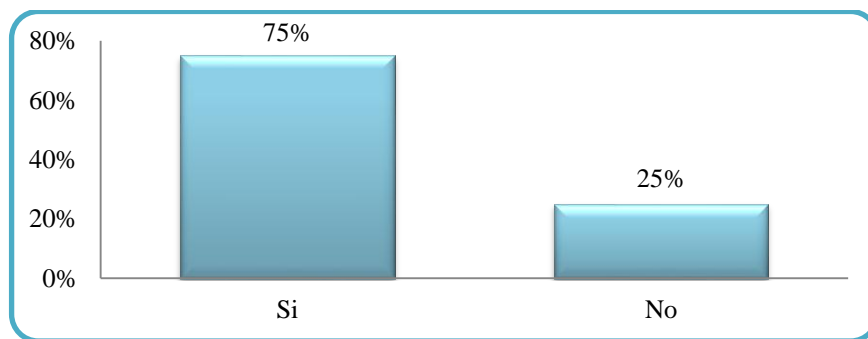
#### Análisis de datos

En los resultados expuestos por los emprendedores de servicios; indicaron que existen más personas que desean formar parte de una asociación en un 80% algunos, 20% pocos. Los resultados muestran que en la ciudad de Babahoyo existen emprendedores de servicios de limpieza a domicilio, que desearían formar parte de la asociación.

5. ¿Cree usted, que los emprendedores de servicios de limpieza asociándose obtendrán mejor desarrollo económico que realizando su actividad individualmente?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Si	6	75%
No	2	25%
Total	8	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



#### Análisis de datos

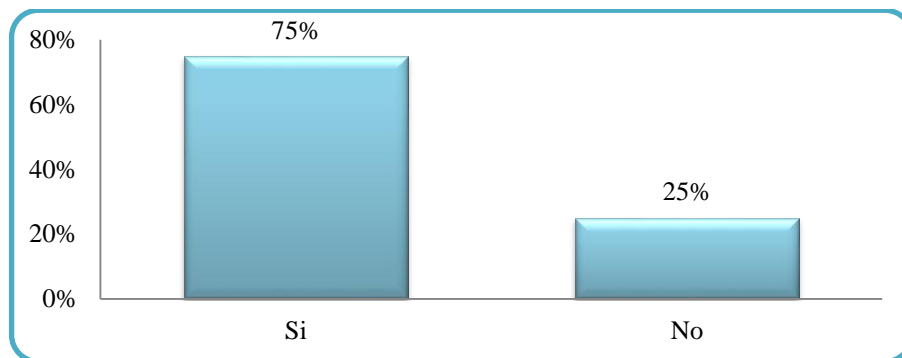
Los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio indicaron en un 75% estar de acuerdo que con la asociación obtendrá un mejor desarrollo económico que realizando su actividad individualmente y un 25% expresaron que no.



6. ¿Le gustaría que la asociación disponga de un lugar adecuado para su funcionamiento?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Si	6	75%
No	2	25%
Total	8	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



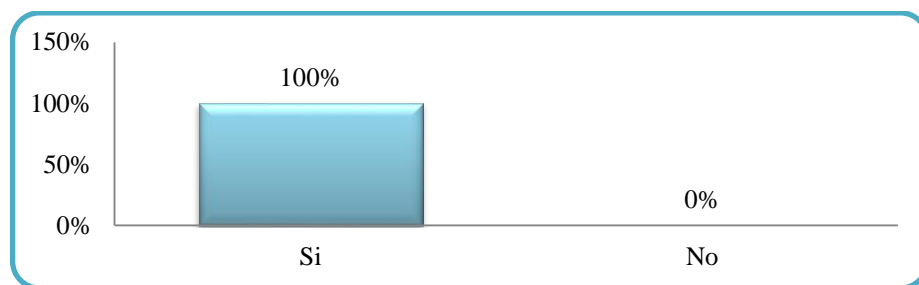
#### Análisis de datos

Los emprendedores de servicios de limpieza ven en un 75% que es necesario que la asociación cuente con un local adecuado para su funcionamiento y el 25% indicaron que no. De esta forma se demuestra que los emprendedores desean que la asociación tenga un lugar adecuado para su funcionamiento y así llegarán a posicionarse en el mercado siendo reconocidos por los ciudadanos para la contratación, además de fomentar su imagen y confianza por la realización del servicio con personal especializado.

7. ¿Está usted dispuesto a recibir capacitación por parte de asesores para mejorar su actividad en el servicio de limpieza domicilio?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



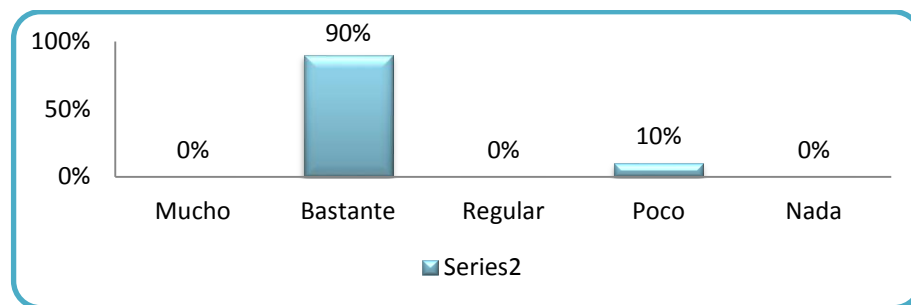
#### Análisis de datos

Los emprendedores de servicios están totalmente de acuerdo en un 100% con la realización de capacitaciones para mejorar su actividad. En esta encuesta se demuestra claramente que los emprendedores desean actualizar sus conocimientos por medio de la capacitación constante para mejorar sus actividades de servicios de limpieza.

8. ¿Cree usted que una asociación incide en la captación de clientes que realizando el servicio de limpieza individualmente?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Mucho	0	0%
Bastante	9	90%
Regular	0	0%
Poco	1	10%
Nada	0	0%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Mery Morán Montalván



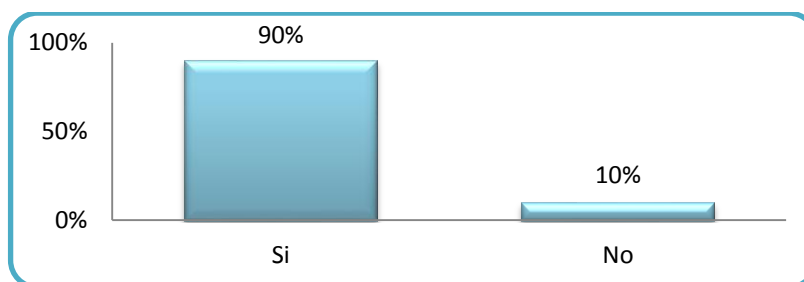
#### Análisis de datos

Los emprendedores de servicio de limpieza a domicilio indicaron que la asociación puede incidir bastante con un 90% en la captación de clientes, mientras que un 10% respondió que tiene poca incidencia. La asociatividad es fundamental para los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio, ya que esta incidirá en la captación de clientes

9. ¿Usted tiene identificado a proveedores de productos de limpieza para posibles convenios con la asociación?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Si	9	90%
No	1	10%
Total	10	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



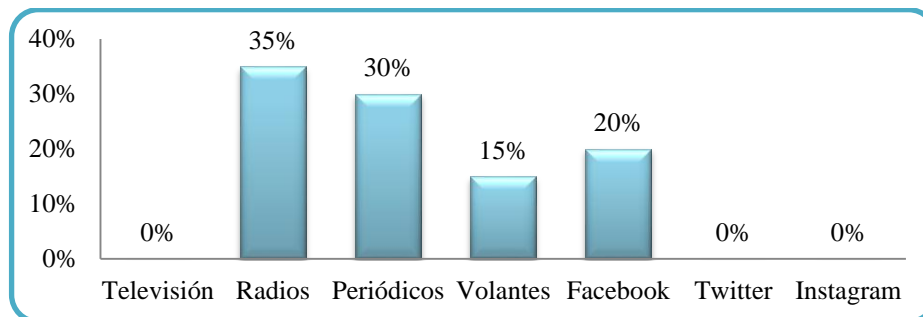
#### Análisis de datos

Con un 90% los emprendedores de servicios de limpieza consideran que si conocen a proveedores de productos de limpieza para posibles convenios con la asociación y un 10% indicaron que no. En el mercado existe una gran variedad de productos que se utilizan para la limpieza del hogar, y los emprendedores de servicio de limpieza por la experiencia que tienen conocen cuales son las empresas más adecuadas que realizarán convenios con la asociación, productos que no son dañinos para la salud de la familia.

10. ¿Porque medios de comunicación le gustaría realizar la publicidad de la asociación y del servicio de limpieza que brinda?

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Televisión	0	0%
Rádios	7	35%
Periódicos	6	30%
Volantes	3	15%
Facebook	4	20%
Twitter	0	0%
Instagram	0	0%
Total	20	100%

Elaborado por: Mery Morán Montalván



#### Análisis de datos

Los emprendedores de servicio de limpieza a domicilio les gustaría que la asociación tenga su publicidad en un 35% en la radio, 30% en periódicos, 15% por volantes, 20% red social como el Facebook. La publicidad de servicios de limpieza a domicilio que brindará la asociación se realizará según las preferencias actuales que se informan a través del internet y redes sociales, ya que son más accesibles al captar clientes potenciales.

#### 11.2.1. Comprobación de la Hipótesis.

- Hipótesis 1.- Se considera positiva porque se evidencio que las formas de asociación influyen directamente en el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza en la ciudad de Babahoyo, ya que los socios se reúnen con el fin de obtener utilidades mediante la prestación del servicio.
- Hipótesis 2.- Se considera positiva porque se evidencio que el grado de asociatividad influye directamente en el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza en la ciudad de Babahoyo, creando lazos de cooperación y fortalezas en las personas que la integran, ofreciendo un progreso conjunto en lo económico y social.
- Hipótesis 3.- Se considera positiva porque se evidencio que un modelo de emprendimiento asociativo influye significativamente en el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza en la ciudad de Babahoyo, al obtener como objetivo principal el aumento de rentabilidad mediante el ofrecimiento de un servicio de calidad.

### 11.3. Conclusiones y recomendaciones

### 11.3.1. Conclusión General

La gestión de asociatividad influye directamente en el desarrollo económico de los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio en la ciudad de Babahoyo, porque contribuye a obtener beneficios económicos en conjunto para luego ser distribuido equitativamente entre sus miembros.

### 11.3.2. Conclusiones específicas.

- La forma de asociatividad que deben emplear los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio es la de asociación por personas que brinda la Superintendencia de economía Popular y Solidaria, teniendo derecho a voz y voto en las decisiones de cada actividad a emprender y no requiere de un alto capital para constituirse.
- El grado de asociatividad satisface a los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio, porque permitirá desarrollar lazos de cooperación y fortalezas en conjunto para alcanzar los objetivos propuestos, además por medio de esta se brindará confianza al cliente que es la clave en la búsqueda del desarrollo económico.

- El modelo de emprendimiento asociativo que se aplicará es de la Superintendencia de economía popular y solidaria porque brinda facilidad en la constitución de una asociación. Además se establecerá con el propósito de ofrecer un servicio de calidad; la supervisar cada actividad que realicen los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio, con el fin de cumplir el objetivo principal de la asociación que es la satisfacción del cliente para lograr un desarrollo económico de sus miembros.

#### 11.3.3. Recomendación General.

Promover la asociatividad para que los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio de la ciudad de Babahoyo, lleguen a desarrollarse económicamente por medio de la captación de más clientes dentro y fuera de la ciudad.

#### 11.3.4. Recomendaciones Específicas.

- Incentivar a los emprendedores de servicios de limpieza a domicilios para que se asociarse, ya que tendrán el objetivo común de alcanzar un buen vivir por medio del desarrollo económico al ofrecer un servicio de calidad. Además que por medio de la Superintendencia de economía popular y solidaria, no invertirán un alto capital para su constitución.



- Los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio deben asociarse para fortalecer lazos de cooperación y alcanzar el objetivo común que es el desarrollo económico que cada uno de sus miembros y brindar confianza al cliente.
- Los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio de la ciudad de Babahoyo, por medio de la Superintendencia de economía popular y solidaria, podrán constituirse para realizar sus actividades de forma legal. Además de que cada actividad que realicen los miembros deben ser supervisadas para garantía de los clientes y obtener su desarrollo económico.

## **12. PROPUESTA DE APLICACIÓN DE RESULTADOS.**

### 12.1. Alternativa obtenida.

La presente propuesta se fundamenta en el análisis realizado a emprendedores de servicios de limpieza a domicilio de la ciudad de Babahoyo, en lo que concierne a la gestión de asociatividad y su mejoramiento en el desarrollo económico; mediante lo cual se plantea lo siguiente:

- Gestionar una asociación para los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio en la ciudad de Babahoyo.
- Identificar cómo influirá la asociación a los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio en su desarrollo socioeconómico.
- Determinar mecanismos para un desarrollo económico de los miembros de la asociación, mediante la captación de mercados fuera de la ciudad de Babahoyo.

#### 12.2. Alcance de la Alternativa.

El alcance de la presente propuesta resultante de la investigación realizada es que los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio de la ciudad de Babahoyo, se asocien para brindar un servicio con responsabilidad, confianza y garantía; con aspectos sociales, económico y de salud; ya que la limpieza es un factor importante en el bienestar de la sociedad, además los integrantes llegarán a tener un mejor desarrollo socioeconómico.

#### 12.3. Aspectos Básicos de la alternativa.

### 12.3.1 Antecedentes.

Los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio en la ciudad de Babahoyo, son factores importantes para el aparato productivos del país, porque son generadores de autoempleo y proporcionan ingresos para su subsistencia un motivo significativo para mejorar su desarrollo socioeconómico. Además la investigación ha comprobado que la gestión de asociatividad de los emprendedores de servicios a domicilio, permite tener un nivel de crecimiento personal y profesional.

La creación de una asociación tiene reglas y normas destinadas a conocer y controlar la proliferación de instituciones que se crean sin ningún respaldo, pero por parte del gobierno nacional se creó la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, que brinda la facilidad en la legalización para una mejor constitución mediante la aprobación del estatuto social y lograr su correcto funcionamiento, llegando a ser rentable porque son exceptos de impuestos y sus beneficios económicos proporcionados por la actividad serán de cada miembro.

### 12.3.2 Justificación.

La asociatividad es beneficiosa para los emprendedores de servicios de limpieza a domicilios, porque los induce a la transformación de un proyecto de vida, a

buscar un buen vivir por medio de un desarrollo económico, al brindar un servicio de calidad. Con lo descrito sobre la asociatividad y sus beneficios, se confirma que los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio de la ciudad de Babahoyo, deben asociarse ya que realizando sus labores de formas individuales no alcanzarán un desarrollo económico.

La constitución de una asociación que brinde el servicio de limpieza en la ciudad de Babahoyo, es factible porque ofrece cambios significativos para los emprendedores y clientes que formarán parte de ella. La asociatividad representa actualmente grandes oportunidades de crecimiento personal y profesional a sus miembros.

La asociatividad busca generar en los emprendedores de servicios de limpieza los siguientes beneficios.

- Brindar el servicio de limpieza a domicilio en la ciudad de Babahoyo.
- Promover el servicio de limpieza a domicilio en el mercado de clientes que trabajan.
- Captar nuevos mercados de clientes
- Desarrollo socioeconómico de los emprendedores que brindan servicios de limpieza a domicilio de forma individual.

- Confianza en el servicio de limpieza a domicilio, mediante la utilización de productos hipoalergénicos.

### 12.3.3 Objetivos.

#### 12.3.3.1 Objetivo General.

Implementar un proceso para que la asociación de los emprendedores que brindan servicios de limpieza a domicilio, pueda mejorar su desarrollo socioeconómico.

#### 12.3.3.2 Objetivos Específicos.

- Desarrollar una estructura administrativa y funciones directivas de los miembros de la asociación para la planificación y control de la actividad del servicio de limpieza.
- Determinar los requisitos para la legalización de la asociación en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.
- Captar a emprendedores que brinden servicios de limpieza a domicilio de manera independiente, para incentivarlos a integrar la asociación con la finalidad de obtener un mejor desarrollo económico.

- Brindar seminarios de inducción a los nuevos socios emprendedores y capacitarlos en temas relacionados a la Ley de Economía popular y solidaria, que será el ente regulador de la asociación.

#### 12.4. Estructura general de la propuesta.

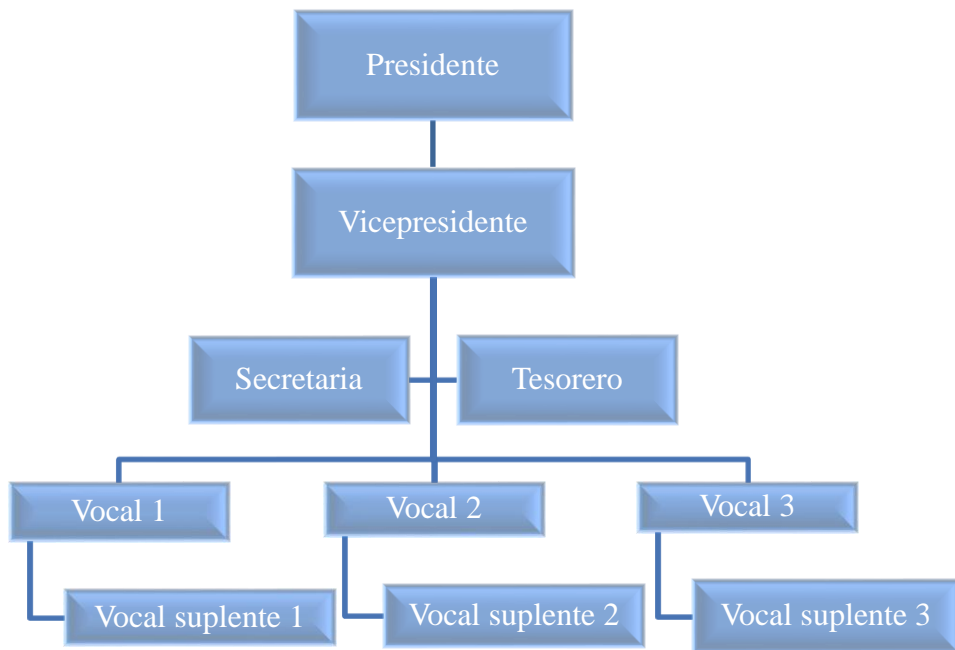
La estructura organizacional de la asociación de emprendedores de servicio de limpieza a domicilio, se basará en demostrar a sus miembros la funcionalidad y gestión de las actividades para lograr llegar a obtener el objetivo principal de brindar un servicio de calidad mediante la utilización de características como: personal capacitado para las actividades de limpieza, en temas relacionados en atención al cliente, motivación, integración, superación, técnicas de negociación, utilización de máquinas como las aspiradoras profesionales y productos para una correcta labor de limpieza a domicilios.

La calidad que ofrecerá la asociación es de brindar un servicio de una limpieza eficaz a un menor tiempo, y con precios accesibles para todos los futuros clientes; además de contar con la experiencia y responsabilidad de cada miembro. La asociación ofertará el servicio de limpieza a un mercado objetivo de padres y madres que trabajan con posición económica media o alta, además para los que estén predispuestos a contratarlo dentro y fuera de la ciudad de Babahoyo.

La estructura administrativa de los 10 miembros que conformarán la asociación para la planificación y control de las actividades de limpieza se determina de la siguiente forma (Cuadro 2).

*Cuadro 2 Organigrama de la Asociación*

Organigrama de la Asociación de Servicio de Limpieza a Domicilio



Elaborado por: Mery Morán Montalván

12.4.1 Descripción de puestos

Las funciones directivas de cada miembro de la asociación se definirán de la siguiente forma:

- **Presidente.-** Tendrá la mayor jerarquía Administrativa realizando funciones de dirección, control, planificación de estrategias para captar nuevos clientes dentro y fuera de la ciudad de Babahoyo, representará a los miembros de la asociación en actividades de ahorro y crédito, además de que cada uno cumpla con los acuerdos suscritos en las asambleas, velar por el buen funcionamiento y transparencia de los negocios de la misma.
- **Vicepresidente.-** Desarrollará y coordinará con el presidente estrategias dirigidas a la captación de clientes; atendiendo la necesidad de un servicio de limpieza a domicilio existente en la ciudad de Babahoyo, además que lo representará ante los miembros de la asociación cuando este faltare, cumpliendo las mismas funciones.
- **Secretaria.-** Gestiona y vela por el cumplimiento de acuerdos a los miembros de la asociación, además de redactar actas y mantener informado de todas las actividades concernientes al servicio de limpieza al presidente y socios.
- **Tesorero.-** Desarrolla la actividad de control de los ingresos y gastos de la asociación y brinda información económica a todos los miembros.



- Vocales.- Como parte de la asociación son voz y voto, para todas las decisiones de la misma.
- Vocales suplentes.- Reemplazaran a los vocales principales y aportaran en decisiones para la asociación.

Según datos proporcionado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, la asociación al realizar una actividad económica debe ser legalizada por esta y cumpliendo con la resolución que determina el Reglamento a la Ley Orgánica de la Económica Popular y Solidaria (Cuadro3), para poder iniciar con el trámite se debe realizar el siguiente procedimiento:

*Cuadro 3 Procedimiento para trámite de constitución de una Asociación.*

N°	REQUISITOS	ANEXOS
1	Será realizar la Reserva de Denominación conforme el instructivo para la Reserva o Denegación de Denominación de las Organizaciones de los Sectores Asociativos y Cooperativistas sometidos al Control y Supervisión de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, en el cual manifiesta que se debe realizar en base al formato publicado en la página web.	<b>Anexo n° 1</b>

El formato deberá ser llenado de la siguiente manera:

- Nombres y Apellidos, número de cédula de ciudadanía, dirección, número de teléfono, correo electrónico y condición del solicitante.

- b) Datos de la organización a constituir; y
- c) Tres propuestas de denominación en orden de preferencia.

Tomar en cuenta que el caso de usar palabras en alguno de los idiomas ancestrales del país, se deberá señalar su traducción en castellano, en el espacio señalado en el formato, a efectos de evitar igualdad o similitud con denominación existentes en el idioma castellano.

La denominación que adopten las organizaciones que integran la Economía Popular y Solidaria, debe ser una denominación objetiva, es decir un nombre que revela una o más actividades que conforman el objetivo social como, “agrícola”, “de producción”, “pesquera”, “minera”. Ejemplo:

“Asociación de Servicio de Limpieza Los Emprendedores”

Conforme se establece en el Artículo 4, del Reglamento a la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, la reserva de denominación, que hubiere sido aprobada tendrá validez por el plazo de 90 días; por lo que dentro de este plazo se deberá presentar la documentación que se detalla a continuación para el otorgamiento de la personalidad jurídica.

La documentación completa se presentará conforme a los formatos y plazos establecidos.

- |   |  |                       |
|---|--|-----------------------|
| 2 | Solicitud dirigida al Superintendente de Economía Popular y Solidaria, requiriendo la aprobación del estatuto y otorgamiento de personalidad jurídica.                           | <b>Anexo<br/>n° 2</b> |
| 3 | Acta constitutiva conforme lo determina el Reglamento General a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario en su Artículo 3. | <b>Anexo<br/>n° 3</b> |

Certificación emitida por el secretario provisional de la

- 4 organización, aquí no hay un formato por lo que el secretario deberá certificar en un documento aparte la legalidad de la Asamblea Constitutiva, así como la aprobación de constitución de la asociación, la designación del directorio provisional y la denominación. **Anexo nº 4**
- 5 Un ejemplar del estatuto debidamente certificado por el secretario del directorio provisional donde conste que fue discutido y aprobado en asamblea de los asociados fundadores. **Anexo nº 5**
- 6 Estatuto grabado en un CD en formato WORD y PDF.
- 7 Una copia de la lista de asociados fundadores mínimo 10 asociados, con sus nombres completos, número de cédula, ocupación, valor de la aportación y firma, certificadas por el secretario del directorio provisional. **Anexo nº 6**
- 8 Certificado de depósito del aporte al capital social inicial por el monto fijado por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social (por lo menos 3 remuneraciones básicas unificadas equivalente a \$ 1020.00), realizado, preferentemente, en una cooperativa de ahorro y crédito o en cualquier banco a nombre de la Asociación.
- Una vez aceptada la documentación, la Superintendencia emitirá una Resolución aprobando la documentación receptada y continuará con el trámite de obtención de personalidad jurídica.

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria  
Elaborado por: Mery Morán Montalván

#### 12.4.2 Aplicabilidad.

La propuesta de la implementación de un proceso de asociatividad para mejorar el desarrollo socioeconómico de los emprendedores que brindan servicios de limpieza a domicilio en la ciudad de Babahoyo, es aplicable por los siguientes aspectos:

- Se tiene como apoyo a la Superintendencia de Economía popular y solidaria para la legalización de la asociación; porque esta realizará una actividad económica.
- Los socios serán vigilantes directos para un correcto funcionamiento de la asociación teniendo como beneficio principal el incremento de sus ingresos por los servicios a prestar.
- Es beneficioso para los emprendedores que realizan su labor de forma individual.

#### 12.4.3 Evaluación.

Para evaluar la propuesta de la implementación de un proceso para que la asociación de los emprendedores que brindan servicios de limpieza a domicilio se realizará:

- Se determinarán un calendario para la realización de los trámites que corresponden para tener la personería jurídica de la asociación y a su vez todo requisito solicitado por la Superintendencia de Economía popular y solidaria.
- Mediciones de cumplimientos de servicios por parte de los clientes.
- Los socios que brinden el servicio de limpieza a domicilio tendrán evaluaciones de desempeño y atención al cliente por parte del presidente de la asociación.

#### 12.5 Resultados esperados de la alternativa

Los resultados que se esperan de la alternativa son:

- Que los emprendedores de servicios de limpieza a domicilio logren asociarse.
- Que la asociación de los emprendedores llegue a mejorar su desarrollo socioeconómico.

- Que los emprendedores logren expandir sus servicios dentro y fuera de la ciudad de Babahoyo.

### **13. BIBLIOGRAFÍA**

- Álvarez, Andrea & Rojas Francisco. (2011). *América Latina y el Caribe: Confianza ¿Un bien escaso?* (1ra. ed.). Buenos Aires, Argentina: Editorial Teseo.
- Andrade de Guajardo, Nora & Guajardo Cantú Gerardo (2008). *Contabilidad Financiera*. (5a. ed.). México, D.F: McGraw-Hill/Interamericana Editores. S.A. de C.V.
- Bernal, César A. (2010). *Metodología de la Investigación*. (3a. ed.). Colombia: Pearson Educación.
- Coulter, Mary & Robbins, Stephen P. (2010). *Administración*. (10ma. ed.). México, D.F.: Pearson Educación.
- Cruz Gregg, Angélica & Sanromán Aranda, Roberto (2008). *Derecho Corporativo y la empresa*. (1ra. ed.). México, D.F: Cengage Learning Editores, S.A.

- Gutiérrez Pulido, Humberto (2010). *Calidad Total y Productividad*. (3a. ed.). México, D.F.: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
  
- Hernández y Rodríguez, Sergio Jorge (2011). *Introducción a la Administración. Teoría general administrativa: origen, evolución y vanguardia*. (5ta. ed.). México, D.F: McGraw-Hill/Interamericana Editores. S.A. de C.V.
  
- Hoskisson, Robert E., Ireland R. Duane & Hitt, Michael A. (2008). *Administración Estratégica*. (7ma. ed.). México, D.F: Cengage Learning Editores, S.A.
  
- Instituto Nacional de Estadística y Censo. INEC
  
- Judge, Timothy A. & Robbins, Stephen P. (2013). *Comportamiento Organizacional*. (15ta. ed.). México, D.F.: Pearson Educación.
  
- Kliksberg, Bernardo (2006). *Más ética más desarrollo*. (15ta. ed.). Buenos Aires, Argentina: Temas Grupo Editorial SRL.

- Kulfas, Matías. (2009). *Postales de la Argentina productiva*. (1ra. ed.). Buenos Aires: Libros del Zorzal.
- Ley de la economía popular y solidaria de Ecuador.
- López Chávez, Francisco Javier (2011). *La Administración de recursos humanos en las Pymes*. (1ra. ed.). México, D.F.: Pearson Educación.
- Mejía Prieto, R. (2011). *Asociatividad empresarial como estrategia para la internacionalización de las Pyme*. (Tesis de maestría inédita en Dirección de Empresas). Universidad Andina Simón Bolívar, Quito, Ecuador.
- Mejía, María & Santos, Lisset (2013). *Plan de industrialización que mejore la competitividad de la asociación agropecuaria cacaotera de la parroquia San José del Tambo, provincia de Bolívar*. (Tesis de maestría inédita). Universidad Técnica de Babahoyo, Escuela de Administración y Gestión Empresarial, Los Ríos, Ecuador.
- Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda. MIDUVI
- Ministerio de Inclusión Económica y Social. MIES



- Monchón, Francisco (2010). *Principios de economía*. (4ta. ed.). México, D.F: McGraw-Hill/Interamericana Editores. S.A. de C.V.
  
- Nordhaus, William D. & Samuelson, Paul A. (2010). *Macroeconomía. Con aplicaciones a Latinoamérica*. (19na. ed.). México, D.F: McGraw-Hill/Interamericana Editores. S.A. de C.V.
  
- Palacios Acero, Luis Carlos (2010). *Dirección Estratégica*. (1ra. ed.). Bogotá, D.C.: Ecoe Ediciones.
  
- Palich, Leslie E., Petty, J. William, Moore, Carlos W. & Longenecker Justin G. (2010). *Administración de pequeñas empresas. Lanzamiento y crecimiento de iniciativas emprendedoras*. (14a. ed.). México, D.F.: Cengage Learning.
  
- Parkin, Michael (2009). *Economía*. (8va. ed.). México, D.F.: Pearson Educación.
  
- Silva Duarte, Jorge Enrique (2009). *Emprendedor “Crear su propia empresa”*. (1a. ed.). México, D.F.: Alfaomega Grupo Editor, S.A.

- Sapag Chain, Nassir (2011). *Proyecto de Inversión, Formulación y Evaluación*. (2da. ed.). Chile: Pearson Educación.
- Slocum, John Jr., Jackson, Susan E. & Hellriegel Don (2009). *Administración. Un enfoque basado en competencias*. (11a. ed.). México, D.F.: Cengage Laerning.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria
- Vallejo, Danilo (2012). *Elaboración y propuesta de capacitación para emprendimientos asociativos a las cajas de ahorro y crédito de El Oro*. (Tesis de maestría inédita de Economista con mención gestión empresarial). Universidad técnica de Machala, El Oro, Ecuador.
- Wachowicz, Jr, John M. & Van Horne, James C. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. (10ma. ed.). México, D.F.: Pearson Educación.

**14.- ANEXOS**

**ANEXO 1**

**SOLICITUD DE RESERVA DE DENOMINACIÓN**

Lugar y Fecha:

Señor  
Hugo Jácome Estrella  
**SUPERINTENDENTE DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**  
Presente.-

De mi consideración:

Y  con cédula de ciudadanía N°. , en mi calidad de  provisional, dentro del proceso de obtención de personalidad jurídica de asociaciones y de cooperativas de la EPS, de conformidad a lo establecido en el Art. 4 del Reglamento a la LOEPS, solicito se efectúe la reserva de una de las siguientes denominaciones, conforme al siguiente orden, siendo 1 la opción de mayor preferencia:

Opción	Denominación	Traduzca al castellano en caso de denominaciones en otro idioma:
1.-	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2.-	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3.-	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Datos del Solicitante:

Dirección:   
Zonal para retirar el oficio:   
Número de Teléfono convencional:   
Número de Teléfono celular:   
Correo Electrónico:   
Tipo de Organización:   
“En caso de que el tipo de organización, sea una cooperativa de transporte, marque con una “X” el siguiente cajón:

Firma.....  
Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria  
Elaborado por: Mery Morán Montalván

## ANEXO 2

### SOLICITUD DE CONSTITUCIÓN DE ASOCIACIONES

(Lugar), (Fecha

Señor  
Superintendente de Economía Popular y Solidaria  
Presente.-

De mis consideración:

Yo, \_\_\_\_\_, portador de la cédula de  
id. \_\_\_\_\_, en mi calidad de Presidente Provisional,  
comparezco ante usted y solicito iniciar el trámite de constitución de la

que operará en la Parroquia \_\_\_\_\_, del

Según consta en el Acta de Constitución y demás documentos que se adjuntan.

Para futuras notificaciones registro como domicilio la siguiente dirección

Atentamente,

-----

Firma

Nombres y Apellidos completos

C. \_\_\_\_\_

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria  
Elaborado por: Mery Morán Montalván

## ANEXO 3

### ACTA CONSTITUTIVA

**ASOCIACIÓN** Haga clic aquí para escribir el texto.

A los.....días del mes de.....del año....., en la Parroquia .....del Cantón....., de la Provincia....., de la República del Ecuador, nos reunimos un grupos de..... Personas que voluntariamente deseamos constituir y administrar el funcionamiento de la Asociación denominada “.....”, cuyo domicilio será el cantón....., ubicado en la provincia de....., la misma que tendrá una duración.....

El objeto social principal de la asociación “.....”, es:.....

Una vez que se han establecido la estructura y fines de la asociación “.....”, lo constituimos con una Capital Social Inicial total de USD.....dólares de Norteamérica.

Con el objetivo de gestionar la aprobación del estado social y la obtención de personalidad jurídica para nuestra asociación en formación, ante la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, se eligió un directorio provisional en cual queda integrado por la siguientes personas.

Cédula	Nombres y Apellidos	Nº
PRESIDENTE	PROVISIONAL:.....	
SECRETARIO	PROVISIONAL:.....	



## ANEXO 4

### **DECLARACIÓN Y CERTIFICACIÓN DEL SECRETARIO PROVISIONAL DEL LISTADO DE SOCIOS**

Yo,.....en mi calidad de SECRETARIO PROVISIONAL de la Organización.....domiciliada en la ciudad.....en forma libre y voluntaria, en cumplimiento de mis funciones de acreditar la veracidad de los actos y documentos, DECLARO Y CERTIFICO QUE.

1. En virtud de lo establecido en el Art. 24 del Reglamento General a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, la Superintendencia podrá, en cualquier momento, verificar el cumplimiento de los requisitos reglamentarios y estatutarios, y en caso de incumplimiento, se aplicarán las sanciones correspondientes, se dejará sin efecto el registro y se ordenará la separación del socio.
2. Tengo pleno conocimiento de la responsabilidad civil y penal en que puedo incurrir en caso de comprobarse falsedad en mis declaraciones, por inconsistencias con los documentos a mi cargo, o por inexistencia de dichos documentos.

3. Que la organización cumple con el límite de aportaciones establecido por el inciso final del artículo 49 de la Ley de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Ratificándome en el contenido de la presente DECLARACIÓN, la suscribo con la firma y rúbrica que uso en todos mis actos públicos y privados, que me comprometo a reconocer, en caso necesario o a requerimiento de autoridad.

LO DECLARO Y CERTIFICO, en la ciudad de.....parroquia.....a los.....días del mes de.....de año.....

.....

CI:.....

**FIRMA DEL SECRETARIO PROVISIONAL**

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria  
Elaborado por: Mery Morán Montalván



## ANEXO 5

### CONTITUCIÓN ESTATUTO DE LA ASOCIACIÓN

.....

#### TÍTULO PRIMERO GENERALIDADES Y PRINCIPIOS

**Artículo 1.- CONSTITUCIÓN:** Se constituye la Asociación....., que se regirá por la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General, las Resoluciones de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y del ente regulador, el presente Estatuto, los Reglamentos Internos y las normas jurídicas que le fueren aplicables, en razón de su actividad.

**Artículo 2.- DOMICILIO, RESPONSABILIDAD Y DURACIÓN:** El domicilio principal de la Asociación será el Cantón.....Provincia.....; pudiendo ejercer su actividad en cualquier parte del territorio nacional, previa autorización de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

La Asociación será de duración indefinida, y responsabilidad limitada a su capital social, por tanto, la responsabilidad de sus asociados estará limitada al capital que aporten a la entidad.

**Artículo 3.- OBJETO SOCIAL:** La Asociación tendrá como objeto principal.....

Para su cumplimiento podrá efectuar especialmente las siguientes actividades:

1. Adquirir, arrendar, enajenar, administrar, preñar o hipotecar bienes inmuebles;
2. Importar maquinaria, vehículos, equipos, materia prima, insumos y similares, destinados al cumplimiento de su objeto social;
3. Exportar la producción de sus asociados preservando la soberanía alimentaria;
4. Propender al mejoramiento social de sus miembros, mediante la

- comercialización de los productos o servicios desarrollados por ellos;
5. Propender a la eficiencia de las actividades económicas de sus asociados, fomentando el uso de técnicas y tecnologías innovadoras y amigables con el medio ambiente;
  6. Suscribir convenios de cooperación técnica y capacitación con organismos gubernamentales y no gubernamentales, nacional y/o extranjero, para el fortalecimiento de las capacidades de sus asociados; y,
  7. Promover la integración con organizaciones afines o complementarias, procurando el beneficio colectivo.

## **TÍTULO SEGUNDO DE LOS ASOCIADOS**

**Artículo 4.- ASOCIADOS:** Son miembros de la Asociación, las personas naturales legalmente capaces, con actividades relacionadas con el objeto social establecido en el artículo 3 del presente Estatuto, aceptadas por la Junta Directiva, previo el cumplimiento de los requisitos y procedimientos específicos que constarán en el Reglamento Interno.

**Artículo 5.- OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LOS ASOCIADOS:** Son obligaciones y derechos de los asociados, además de los establecidos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y su Reglamento General, los siguientes:

1. Intervenir en las Juntas Generales con voz y voto, pudiendo elegir y ser elegidos para los cargos directivos, previo el cumplimiento de los requisitos previstos en el presente estatuto y en su Reglamento Interno;
2. Ser beneficiarios de los programas de capacitación, asistencia técnica y de los servicios que ofrezca la Asociación;
3. Utilizar responsablemente los bienes y servicios comunes;
4. Cumplir las disposiciones legales, reglamentarias, los estatutos sociales y la normativa interna que rigen a la Asociación;
5. Cancelar los aportes de capital no reembolsable las cuotas ordinarias y extraordinarias que sean fijadas por la junta General o la Junta Directiva;
6. Desempeñar las obligaciones inherentes al cargo para el que hayan sido designados;
7. Contribuir con su comportamiento al buen nombre y prestigio de la Asociación;
8. No incurrir en competencia desleal en los términos dispuestos en la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario y su Reglamento General.
9. No utilizar a la organización para evadir o eludir obligaciones tributarias propios o de terceros, o para realizar actividades ilícitas;
10. Los demás que constan en el Reglamento Interno.

**Artículo 6.- PÉRDIDA DE LA CALIDAD DE ASOCIADO:** La calidad de asociado se pierde por retiro voluntario, exclusión o fallecimiento.

**Artículo 7.- RETIRO VOLUNTARIO:** El asociado podrá solicitar a la Junta Directiva, en cualquier tiempo, su retiro voluntario. En caso de falta de pronunciamiento por parte de la Junta Directiva, la solicitud de retiro voluntario surtirá efecto transcurrido 30 días desde su presentación.

**Artículo 8.- EXCLUSIÓN:** La exclusión del asociado será resuelta por la Junta Directiva de conformidad con las causas y el procedimiento establecido en el Reglamento Interno. La exclusión será susceptible de apelación ante la Junta General en última y definitiva instancia.

### **TÍTULO TERCERO ORGANIZACIÓN Y GOBIERNO**

**Artículo 9.- ESTRUCTURA INTERNA:** El gobierno, dirección administración y control interno de la Asociación, se ejercerá por medio de los siguientes organismos:

1. Junta General;
2. Junta Directiva;
3. Junta de Vigilancia; y
4. Administrador.

#### **DE LA JUNTA GENERAL**

**Artículo 10.-** La Junta General es la máxima autoridad de la Asociación, estará integrada por todos los asociados, quienes tendrán derecho a un solo voto. Sus decisiones serán obligatorias para los órganos internos y sus asociados, siempre que estas decisiones no sean contrarias a la ley, al reglamento o su estatuto social.

**Artículo 11.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA JUNTA GENERAL:**

1. Aprobar y reformar el Estatuto Social y el Reglamento Interno;
2. Elegir y remover a los miembros de las Juntas Directiva y de Vigilancia y al Administrador, con el voto secreto de más de la mitad de sus integrantes.
3. Fijas las cuotas de admisión, ordinarias y extraordinarias que tendrán el carácter de no reembolsable;
4. Resolver la apelaciones presentadas por los asociados sancionados por la Junta Directiva;
5. Aprobar los estados financieros y el balance social de la Asociación;
6. Aprobar o rechazar los informes de la Junta Directiva, Junta de Vigilancia y Administrador;
7. Aprobar el plan estratégico y el plan operativo anual, con sus presupuestos presentados por la Junta Directiva;
8. Resolver la transformación, fusión disolución y liquidación, de la



Asociación en Junta General extraordinaria con el voto de las dos terceras partes de los asociados.

**Artículo 12.- CLASES Y PROCEDIMIENTO DE JUNTAS GENERALES:** Las Juntas Generales serán ordinarias y extraordinarias y su convocatoria, quórum y normas de procedimientos parlamentario, constarán en el Reglamento Interno de la Asociación.

En la convocatoria constará por lo menos: lugar, fecha, hora de la Junta y el orden del día.

### **DE LA JUNTA DIRECTIVA**

**Artículo 13.-** La Junta Directiva estará integrada por el Presidente, el Secretario y .....Vocal(es) principal(es), con sus respectivos suplentes, elegidos en votación secreta por la Junta General, previo cumplimiento de los requisitos que constarán en el Reglamento Interno de la Asociación.

Los miembros de la Junta Directiva durarán 2 años en sus funciones y podrán ser reelegidos por una sola vez consecutiva. Cuando concluyan su segundo periodo inmediato, no podrán ser elegidos para ningún cargo directivo hasta después de 2 años.

**Artículo 14.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA JUNTA DIRECTIVA:** Son atribuciones y deberes de la Junta Directiva:

1. Dictar las normas de funcionamiento y operación de la Asociación;
2. Aceptar o rechazar las solicitudes de ingreso o retiro de asociados;
3. Autorizar la celebración de contratos en los que intervenga la Asociación, hasta por el 30% del presupuesto anual;
4. Sancionar a los asociados de acuerdo con las causas y el procedimiento establecido en el Reglamento Interno;
5. Aprobar los programas de educación, capacitación y bienestar social de la Asociación, con sus respectivos presupuestos;
6. Presentar, para aprobación de la Junta General, los estados financieros, balance social y su informe de labores;
7. Elaborar el proyecto de reformas al Estatuto y someterlo a consideración y aprobación de la Junta General.



### **DE LA JUNTA DE VIGILANCIA**

**Artículo 15.-** La Junta de Vigilancia supervisará las actividades económicas y el cumplimiento de las resoluciones de la Junta General y la Junta Directiva. Estará integrada por..... vocal(es) principal(es) con sus respectivo(s) suplentes(s), elegidos en votación secreta por la Junta General,

previo cumplimiento de los requisitos constantes en el Reglamento Interno. Los miembros de la Junta de Vigilancia durarán 2 años en sus funciones y podrán ser reelegidos por una sola vez consecutiva. Cuando concluyan su segundo período inmediato no podrán ser elegidos para ningún cargo directivo hasta después de 2 años.

**Artículo 16.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA JUNTA DE VIGILANCIA:** Son atribuciones y deberes de la Junta de Vigilancia:

1. Supervisar los gastos económicos que realice la Asociación;
2. Vigilar que la contabilidad se encuentre al día y debidamente sustentada;
3. Conocer el informe administrativo, los estados financieros y el balance social presentados por el Administrador;
4. Presentar su informe anual de labores a la Junta General.

#### **DEL PRESIDENTE**

**Artículo 17.- ATRIBUCIONES:** El Presidente de la Junta Directiva presidirá también la Asociación y la Junta General, durará 2 años en sus funciones, pudiendo ser reelegido por una sola vez, mientras mantenga la calidad de vocal de la Junta Directiva; y, además de las atribuciones propias de la naturaleza de su cargo, tendrá las siguientes:

1. Convocar y presidir las Juntas Generales y sesiones de Junta Directiva;
2. Firmar, conjuntamente con el Secretario, la documentación de la Asociación y las actas de las sesiones;
3. Presidir todos los actos oficiales y protocolarios de la Asociación;
4. Cumplir y hacer cumplir el Estatuto, Reglamento Interno y demás disposiciones emitidas por la Junta General y la Junta Directiva.

#### **DEL SECRETARIO**

**Artículo 18.- FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:** El secretario de la Asociación, además de las funciones y responsabilidades propias de la naturaleza de su cargo, tendrá las siguientes:

1. Elaborar las actas de las sesiones de Junta General y Junta Directiva, responsabilizándose por su contenido y conservación;
2. Firmar, conjuntamente con el Presidente, la documentación de la Asociación y las actas de las sesiones;
3. Certificar y dar fe de la veracidad de los actos, resoluciones y de los documentos institucionales, previa autorización del Presidente;
4. Cumplir las obligaciones relacionadas con la recepción, conocimiento y despacho de la correspondencia de la Asociación
5. Custodiar y conservar ordenadamente el archivo;
6. Entregar a los asociados, previa autorización del Presidente, la información que esté a su cargo y que le sea requerida;
7. Notificar las resoluciones;

8. Llevar el registro actualizado de la nómina de asociados, con sus datos personales.



#### **DEL ADMINISTRADOR**

**Artículo 19.- FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES:** El Administrador será elegido por la Junta General, por un periodo de 2 años y además de las atribuciones propias de la naturaleza de su cargo, tendrá las siguientes:

1. Representar legalmente a la Asociación;
2. Cumplir y hacer cumplir a los asociados, las disposiciones emitidas por las Juntas General y Directiva;
3. Administrar la Asociación, ejecutando las políticas, planes, proyectos y presupuestos debidamente aprobados;
4. Presentar el informe administrativo, los estados financieros y el balance social para conocimiento de la Junta de Vigilancia y aprobación de la Junta General;

#### **TÍTULO CUARTO RÉGIMEN ECONÓMICO**

**Artículo 20.- CAPITAL SOCIAL:** El capital social de la Asociación estará constituido por:

1. Las cuotas de admisión, ordinarias y extraordinaria, que tienen el carácter de no reembolsable;
2. La totalidad de la utilidades y excedentes del ejercicio económico una vez cumplidas las obligaciones legales; y,
3. Las donaciones efectuadas a su favor que, en caso de disolución, no podrán ser objeto de reparto entre los asociados. La Junta General determinará, la organización pública o privada, sin fin de lucro, que será beneficiaria de estos bienes y que tendrá como objeto social una actividad relacionada con el sector de la economía popular y solidaria.

**Artículo 21.- CONTABILIDAD Y BALANCES:** La Asociación aplicará las normas contables establecidas en el catálogo Único de Cuentas emitido por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

Los estados financieros y balance social anuales serán aprobados dentro de los primeros noventa días de cada año por la Junta General.

#### **TÍTULO QUINTO DE LA TRANSFORMACIÓN, FUSIÓN DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN**

**Artículo 22.- TRANSFORMACIÓN:** La Asociación podrá transformarse en cooperativa por decisión de las dos terceras partes de los asociados, tomada en Junta General convocada para ese efecto y con aprobación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; o, por disposición de esta Superintendencia, cuando haya superado los niveles de activos, ventas y número de asociados para mantener la condición de Asociación.

**Artículo 23.- FUSIÓN:** La Asociación podrá fusionarse con otra u otras de actividad similar, por decisión tomada por las dos terceras partes de los asociados en la Junta General convocada especialmente para este efecto y con aprobación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria.

**Artículo 24.- DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN:** La Asociación se disolverá y liquidará por voluntad de sus integrantes, expresada con el voto secreto de las dos terceras partes de los asociados, en Junta General convocada especialmente para el efecto; y, por resolución de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, de acuerdo con las causales establecidas en la Ley y su Reglamento General.

## **DISPOSICIONES GENERALES**

**Primera.-** Se entiende incorporadas al presente estatuto y formando parte del mismo, las disposiciones de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, su Reglamento General, las dictadas por el ente regulador y la Superintendencia de Economía Popular y Solidario.

**Segunda.-** Los conflictos que surgieren al interior de la Asociación serán resueltos según los mecanismos establecidos en el Reglamento Interno que deberá incluir como instancia de resolución, la presentación ante un Centro de Mediación debidamente autorizado y calificado por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, antes del ejercicio de las acciones administrativas o judiciales que sean pertinentes.

**Tercera.-** Los directivos, asociados y administrador de la Asociación, brindarán, obligatoriamente, las facilidades necesarias para la realización de inspecciones, supervisiones, exámenes especiales, auditorías y entregarán la información que fuere requerida por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria; caso contrario serán de su responsabilidad, las sanciones que pudieran imponerse a la Asociación.

## **CERTIFICACIÓN DEL SECRETARIO**

.....  
.....

.....  
Nombres y Apellidos completos del Secretario  
**SECRETARIO**

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria  
Elaborado por: Mery Morán Montalván

### ANEXO 6

**Nombre de la  
Organización (como consta  
en la reserva de  
denominación)  
Número total de socios  
fundadores**

#### INFORMACIÓN DE LOS SOCIOS FUNDADORES

<b>Número o de Cédula</b>	<b>Apellid os</b>	<b>Nombr es</b>	<b>Ocupa ción</b>	<b>Valor inicial en dólares</b>	<b>Firma</b>
-----------------------------------	-----------------------	---------------------	-----------------------	---	--------------

“Yo,.....en mi calidad de SECRETARIO PROVISIONAL de la Organización....., domiciliada en la ciudad de.....en forma libre y voluntaria, en cumplimiento de mis funciones de acreditar la veracidad de los actos y documentos, DECLARO Y CERTIFICO QUE:

1. En virtud de los establecido en el Art. 24 del Reglamento General a la Ley



Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario, la Superintendencia podrá, en cualquier momento, verificar el cumplimiento de los requisitos reglamentarios y estatutarios, y en caso de incumplimiento, se aplicarán las sanciones correspondientes, se dejará sin efecto el registro y se ordenará la separación del socio.

2. Tengo pleno conocimiento de la responsabilidad civil y penal en que puedo incurrir en caso de comprobarse falsedad en mis declaraciones, por inconsistencias con los documentos a mi cargo, o por inexistencia de dichos documentos.

Ratificándome en el contenido de la presente DECLARACIÓN, la suscribo con la firma y rúbrica que uso en todos mis actos públicos y privados, que me comprometo a reconocer, en caso necesario o a requerimiento de autoridad.

3. Que la organización cumple con el límite de aportaciones establecido por el inciso final del artículo 49 de la Ley de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.

Ratificándome en el contenido de la presente DECLARACIÓN, la suscribo con la firma y rúbrica que uso en todos mis actos públicos y privados, que me comprometo a reconocer en caso necesario o a requerimiento de autoridad.

LO DECLARO Y CERTIFICO, en.....a los.....días del mes de.....del año.....

(Nombres y apellidos)

CI:.....

.....

“FIRMA DEL SECRETARIO PROVISIONAL”

Fuente: Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Elaborado por: Mery Morán Montalván

**ANEXO 7**  
**NÓMINA DE EMPRENDEDORAS QUE CONFORMARÁN LA**  
**ASOCIACIÓN**

<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>Número de Cedula</b>
Leydi Julissa Chinga Suarez	120544708-7
Nadia del Rocío Santisteban Zambrano	120294437-5
Tatiana del Rocío Orrala Santisteban	120631610-9
Sandy Carolina Orrala Santisteban	120747566-4
Josefina Julieta Macías Gómez	120196675-9
Jennifer Lisette Carbo Macías	120803392-6
Jessica Janeth Carbo Macías	120456387-6
Maricela Estrella Rebolledo Rojas	120286184-3
Bélgica Verónica Montalván Rojas	120634325-1
Priscila Irene Quinde Caiza	120284861-8

**ANEXO 8**

**Universidad Técnica de Babahoyo**

**Centro de Estudios de Postgrado y Educación Continua**

**Encuesta dirigidas a las asociaciones de la ciudad de Babahoyo**

**Tema:** Gestión de asociatividad y desarrollo económico de los emprendedores que brindan servicios de limpieza a domicilio en la ciudad de Babahoyo.

La presente encuesta es con fines investigativos, la información es reservada, gracias por su atención:

1. ¿Cree usted que algunas de estas formas de asociaciones les pertenece?

- Sociedad de Personas
- Sociedad de Capital
- Sociedad Anónima

2. ¿Cree usted que la asociación satisface las necesidades de sus integrantes, en especial del auto empleo?

- Bastante
- Poco
- Ninguna

3. ¿Cree usted que la asociación tiene compromiso con el desarrollo comunitario al generar empleo?

- Mucho
- Poco
- Ninguno

4. ¿Cree usted que la asociación legalmente establecida, está basada en el desarrollo de cooperación y fortaleza de sus miembros?

- Totalmente
- Parcialmente
- Poco

5. ¿Cree usted que se torna difícil cumplir con la normativa y autorizaciones necesarias para poner en marcha a la asociación?

- Mucho
- Regular
- Poco

6. ¿Cree usted que una asociación les brinda desarrollo económico y social a sus miembros?

- Mucho Desarrollo
- Poco Desarrollo
- Ningún Desarrollo

7. ¿Cree usted que el público en general tienen confianza con la labor realizada por las asociaciones?

- Mucha
- Pocas
- Ninguna

8. ¿Qué actividades cumple la asociación?

- Económica
- Social
- Otras

9. ¿Cree usted que la asociación acepta riesgos como una competitiva al promover la venta de sus productos o servicios?

- Totalmente
- Parcialmente
- Ninguno

10. ¿Cree usted que la asociación al innovar y desarrollar nuevos productos o servicios permite disminuir?

- Niveles de Pobreza
- Reducir el Desempleo
- Ninguna

11. ¿Cree usted que la motivación a formar una asociación fue?

- Por experiencia Laboral
- Por necesidad insatisfecha
- Otras

12. ¿Cree usted que la asociatividad mejora los niveles y calidad de vida de sus integrantes?

- Totalmente
- Parcialmente
- Poco

## ANEXO 9

**Universidad Técnica de Babahoyo**

**Centro de Estudios de Postgrado y Educación Continua**

**Encuesta dirigidas al público en general de la ciudad de Babahoyo**

**Tema:** Gestión de asociatividad y desarrollo económico de los emprendedores que brindan servicios de limpieza a domicilio en la ciudad de Babahoyo.

La presente encuesta es con fines investigativos, la información es reservada, gracias por su atención:

1. ¿Conoce usted asociaciones que brinden servicios de limpieza a domicilio?

- Muchas
- Bastante
- Algunas
- Pocas
- Ninguna

2. ¿Le gustaría a usted, formar parte de una asociación que brinde servicios de limpieza a domicilios?

Si

No

3. ¿Qué experiencia tiene usted, brindando el servicio de limpieza a domicilio?

Mucha experiencia

Bastante experiencia

Alguna experiencia

Poca experiencia

Ninguna experiencia

4. ¿Cree usted, que en la ciudad de Babahoyo existen emprendedores de servicios de limpieza que les gustaría formar parte de la asociación?

Muchos

Bastante

Algunos

Pocos

Ninguno

5. ¿Cree usted, que los emprendedores de servicios de limpieza asociándose obtendrán mejor desarrollo económico que realizando su actividad individualmente?

- Si
- No

6. ¿Le gustaría que la asociación disponga de un lugar adecuado para su funcionamiento?

- Si
- No

7. ¿Está usted dispuesto a recibir capacitación por parte de asesores para mejorar su actividad en el servicio de limpieza domicilio?

- Si
- No

8. ¿Cree usted que una asociación incide en la captación de clientes que realizando el servicio de limpieza individualmente?

- Mucho
- Bastante
- Regular



Poco

Nada

9. ¿Usted tiene identificado a emprendedores de productos de limpieza para posibles convenios con la asociación?

Si

No

10. ¿Porque medios de comunicación le gustaría realizar la publicidad de la asociación y del servicio de limpieza que brinda?

Televisivos

Radios

Periódicos

Volantes

Facebook

Twitter

Instagram

## ANEXO 10

**Universidad Técnica de Babahoyo**

**Centro de Estudios de Postgrado y Educación Continua**

**Encuesta dirigida a emprendedores de servicios de limpieza**

**Tema:** Gestión de asociatividad y desarrollo económico de los emprendedores que brindan servicios de limpieza a domicilio en la ciudad de Babahoyo.

La presente encuesta es con fines investigativos, la información es reservada, gracias por su atención:

1. ¿Conoce usted asociaciones que brinden servicios de limpieza a domicilio?

- Muchas
- Bastante
- Algunas
- Pocas
- Ninguna

2. ¿Le gustaría a usted, formar parte de una asociación que brinde servicios de limpieza a domicilios?

- Si
- No

3. ¿Qué experiencia tiene usted, brindando el servicio de limpieza a domicilio?

- Mucha experiencia
- Bastante experiencia
- Alguna experiencia
- Poca experiencia
- Ninguna experiencia

4. ¿Cree usted, que en la ciudad de Babahoyo existen emprendedores de servicios de limpieza que les gustaría formar parte de la asociación?

- Mucho
- Bastante
- Algunos
- Pocos
- Ninguno

5. ¿Cree usted, que los emprendedores de servicios de limpieza asociándose obtendrán mejor desarrollo económico que realizando su actividad individualmente?

Si

No

6. ¿Le gustaría que la asociación disponga de un lugar adecuado para su funcionamiento?

Si

No

7. ¿Está usted dispuesto a recibir capacitación por parte de asesores para mejorar su actividad en el servicio de limpieza domicilio?

Si

No

8. ¿Cree usted que una asociación incide en la captación de clientes que realizando el servicio de limpieza individualmente?

Mucho

Bastante

Regular

Poco

Nada

9. ¿Usted tiene identificado a emprendedores de productos de limpieza para posibles convenios con la asociación?

Si

No

10. ¿Porque medios de comunicación le gustaría realizar la publicidad de la asociación y del servicio de limpieza que brinda?

Televisivos

Radios

Periódicos

Volantes

Facebook

Twitter

Instagram