



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS

TEMA:

ESTUDIO DE MERCADO PARA FOMENTAR LA
COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS
ELABORADOS POR LOS INTERNOS DEL CENTRO DE
REHABILITACION SOCIAL DE BABAHOYO,
PROVINCIA DE LOS RIOS
2015

Autora:

ECON. MONICA MORAN CALDERON

Asesor:

ING. FABIAN TOSCANO RUIZ, MAE.

BABAHOYO – 2015

DEDICATORIA

A Dios que me ha dado la vida y fortaleza para terminar este proyecto de investigación.

A mi familia quienes por ellos soy lo que soy, quienes han sido y son mi motivación, inspiración y felicidad para seguir adelante.

A mi hijo y esposo por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

“La dicha de la vida consiste en tener siempre algo que hacer, alguien a quien amar y alguna cosa que esperar”

Econ. Mónica Moran Calderón

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios quien mío dio la vida. Mi más sincero agradecimiento, reconocimiento y cariño a mis padres por todo el esfuerzo que hicieron para darnos una profesión y hacer de nosotras personas de bien, gracias por los sacrificios y la paciencia que demostraron todos estos años; gracias a ustedes hemos llegado a donde estamos.

Gracia a mis hermanos quienes han sido mis amigos fieles y sinceros, en los que he podido confiar y apoyarnos para seguir adelante.

Gracias a todas aquellas personas que de una u otra forma me ayudaron a crecer como personas y como profesionales.

“Ahora puedo decir que todo lo que soy es gracias a todos ustedes, sabemos que con sacrificio y esfuerzo todo es posible”

Econ. Mónica Moran Calderón

DECLARACION DE AUTORIA

Econ. Mónica Moran Calderón, portadora de la cedula de identidad N° 1204346637, declaro que soy autora del presente trabajo de investigación, titulada “ESTUDIO DE MERCADO PARA FOMENTAR LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS ELABORADOS POR LOS INTERNOS DEL CENTRO DE REHABILITACION SOCIAL DE BABAHOYO, PROVINCIA DE LOS RIOS”, el mismo que es original, autentico y personal.

Todos los efectos académicos legales que se desprenden del presente trabajo, es responsabilidad exclusiva del autor.

ECON. MONICA MORAN CALDERON
POSTGRADISTA

ÍNDICE

Contenido

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTO	II
DECLARACION DE AUTORIA	III
ÍNDICE	IV
RESUMEN	VII
SUMMARY	VIII
1.- INTRODUCCIÓN	1
2.- IDEA O TEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
3.- MARCO CONTEXTUAL.....	3
3.1.- Contexto Nacional.	3
3.2.- Contexto Institucional.....	5
4.- SITUACIÓN PROBLEMÁTICA.....	8
5.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	10
5.1.- Problema general.....	10
5.2.- Problemas derivados	10
6.- DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.	11
6.1.- Temporal.....	11
6.2.- Espacial.	11
6.3.- Unidades de observación.....	12
7.- JUSTIFICACIÓN	12
8.- OBJETIVOS.....	13
8.1.- Objetivo general	13
8.2.- Objetivos específicos	13
9.- MARCO TEÓRICO	14

9.1.- Marco Conceptual.....	14
9.2. Fundamentación Teórica.	17
9.2.1 Antecedentes investigativos	17
9.2.2 Bases teóricas.....	20
9.3.- POSTURA TEÓRICA.....	28
10.- HIPÓTESIS.....	30
10.1.- Hipótesis general	30
10.2.- Hipótesis particulares	30
11. RESULTADOS OBTENIDOS DE LA INVESTIGACION.	31
11.1.- PRUEBAS ESTADISTICAS APLICADAS EN LA VERIFICACION DE LAS HIPOTESIS. ...	31
11.1.1. Formula:	31
11.2. ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS.	33
11.2.1. ENCUESTA APLICADA A HABITANTES DE LA CIUDAD DE BABAHOYO.....	33
11.2.2.- ENCUESTA APLICADA A LAS PERSONAS PRIVADAS DE LA LIBERTAD-...	43
11.3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES.....	51
11.3.1 CONCLUSIONES	51
11.3.2 RECOMENDACIONES	52
12. PROPUESTA DE APLICACIÓN DE RESULTADOS.	53
12.1. Titulo	53
12.2. Justificación.....	53
12.3. Objetivos	54
12.3.1. Objetivos General.	54
12.3.2 Objetivos Específicos.....	54
12.4. Alternativa obtenida de la Propuesta.	54
12.5. Alcance de la alternativa de la Propuesta.....	58
12.6. Aspectos básicos de la alternativa.	59
12.7. Resultados esperados de la alternativa.	60

Bibliografía	62
ANEXOS	65
ANEXO 1. FOTOGRAFÍA	66
ANEXO 2	68
ANEXO 3	69
Anexo 4	70

RESUMEN

El trabajo de emprendimiento productivo implica la articulación de acciones individuales en contextos colectivos contribuyendo a la realización de un objetivo común. Con la utilización de técnicas dinámicas que permiten, de manera explícita, compartir un análisis de comportamientos individuales y colectivos beneficiosos para despertar el interés de convertirse en entes productivos, lo que permitirá el desarrollo: psicológico, emocional, motivacional, socio económico, personal, familiar y social. Es el proceso social al que se dirige el flujo de bienes y servicios de una economía, desde el productor al consumidor, de una manera que equipara verdaderamente la oferta y la demanda y logra los objetivos de la sociedad. No obstante, el énfasis de la comercialización no recae sobre las actividades de las organizaciones individuales.

Para crear una compañía social se debe partir contando con una técnicas organizada y simple, un método que pueda ser aplicado por todas las personas emprendedoras que desean poner su propia empresa, independientemente de los recursos que posea; es decir una representación que pueda ser manejado y puesto en práctica fácilmente por todos los dispuestos en general, no obstante sus ideas técnicas, experiencias, recursos financieros u voluntad.

Palabras claves:

Objetivo común; entes productivos; socio económico; flujo de bienes y servicios; oferta y la demanda; financieros u voluntad

SUMMARY

The work involves the joint production venture of individual actions in collective contexts contributing to the realization of a common goal. By using dynamic techniques that allow, explicitly share an analysis of individual and collective benefits to interest entities to become productive behaviors, allowing development: psychological, emotional, motivational, socioeconomic, personal, family and social. It is and social process the flow of goods and services in an economy is headed, from the producer to the consumer, in a way that really equate supply and demand and achieve the objectives of the society. However, the marketing emphasis does not fall on the activities of individual organizations.

To create a social company should start having an organized, simple techniques, a method that can be applied by all entrepreneurs who want to put their own business regardless of the resources they possess; is a representation which can be handled easily and implemented by all arranged generally however technical ideas, experience, financial resources or will.

Keywords:

Common goal; productive entities; socioeconomic; flow of goods and services; supply and demand; financial or will

1.- INTRODUCCIÓN

La globalización de la economía se ocasiona sin que se hayan descartado las formas lucrativas más retardadas y habituales, como son las artesanías. Los progresivos avances tecnológicos, empleados a los procesos productivos industriales, mezclaron un paulatino aniquilamiento de la producción artesanal de carácter tradicional. Los procesos de integración y globalización, simbolizaron la proletarización de muchos artesanos, algunos tuvieron que cerrar sus talleres y convertirse en empleados, otros aún salvaguardan talleres en un estado de postración y estancamiento, un significativo número de artesano formó parte del ejército de informales y miles han emigrado a otros países.

Sin embargo de esta situación, la artesanía ecuatoriano no ha desaparecido, ni con la industrialización, ni con las crisis económicas; tampoco se han mantenido estáticos. Mientras miles de artesanos han renunciado a sus oficios para convertirse en asalariado, vendedores autónomos y trabajadores informales; otro tanto de pequeños productores, han integrado el estrato artesanal.

Una gran parte de campesinos, cuya agricultura, por una u otra razón, dispara ingresos cada vez más efímeros, han vuelto a sus antiguas tradiciones artesanales, generando ingresos adicionales, para poder mantener a sus familias.

Los migrantes, que llegan a los centros urbanos, encuentran su primer empleo en los pequeños talleres artesanales, que se han convertido en verdaderos creadores de empleo, sedes de capacitación y adaptación a la vida urbana.

Es notorio que en todo el territorio Ecuatoriano vamos a encontrar productos artesanales y manifestaciones del arte popular, en los que se manifiesta la creatividad, el ingenio y el esfuerzo recalcitrante de los trabajadores artesanos.

Mientras que se considera la artesanía, una actividad intensa en el uso de mano de obra, considerada como núcleo estratégico del empleo, continua siendo olvidado y mal atendido por parte de las instituciones públicas y privadas, que tienen que ver con su desarrollo.

La ausencia de una reglamentación moderna y coherente, ajustada al rol que juega en la economía nacional la artesanía, ha sido una de las causas fundamentales del estancamiento del sector. Leyes que más protegen al patrono, que permiten la división del sector, que teóricamente no define el ámbito y alcance de la artesanía. Sumado a todo ello, la proliferación de organizaciones gremiales que duplican esfuerzos y recursos, reflejan el marco jurídico en que se desarrolla la artesanía ecuatoriana.

A lo antes mencionado, debemos adicionar, los inconvenientes que afectan al proceso de producción misma, baja productividad, carencia de tecnología, sin asistencia técnica y capacitación, difícil accesibilidad al crédito, volumen restringido de producción, ausencia de técnicas de diseño, falta de mercados seguros donde vender los productos. Son los escenarios donde se desenvuelve este importante sector de la economía nacional.

Un gran número de personas piensan que, las limitaciones estructurales de los talleres, se solucionarían con la transformación de la artesanía en pequeña industria. La propuesta es fantasiosa, es una manera simple de enfrentar el problema. Pensar que cualquier tipo de artesanía pueda llegar a ser pequeña industria, es ilusorio, una serie de factores y limitaciones de carácter estructural y económico, impiden este paso.

2.- IDEA O TEMA DE INVESTIGACIÓN

Estudio de mercado para fomentar la comercialización de los productos elaborados por los internos del Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo, provincia de Los Ríos.

3.- MARCO CONTEXTUAL

3.1.- Contexto Nacional.

Los privados de la libertad que residen en cárceles del Ecuador desarrollan actividades en talleres artesanales productivos, teniendo como finalidad obtener recursos económicos para cumplir con el sustento diario de sus familias.

En todos los Establecimientos Carcelarios existen diversos talleres artesanales dirigidos por un tutor, donde los internos elaboran todo tipo de artículos, entre ellos: juguetes para la Navidad, caballos de madera, muñecas de trapo, carros elaborados en madera como imitación de los originales, hay juegos de ajedrez, alcancías, figuras que sirven para colgar las prendas de vestir, muebles de dormitorio, sala y comedor.

También se hallan taller de relojería, tejido, donde por ejemplo aprenden hacer atarrayas y hamacas. Otros internos se dedican a la panadería y otras labores.

Estas ocupaciones permiten que los reclusos sean personas productivas, y que cuando quedan en libertad practican el oficio en el que se han formado tras las rejas, con el asesoramiento de instructores del Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (Secap).

En Esmeraldas las personas privadas de libertad (PPL), del Centro de Rehabilitación Social (CRS), está desarrollando un programa piloto de una granja avícola.

Los encargados de la granja son cinco PPL, quienes en la actualidad cuidan a 700 pollos. Cuando estén listos entregarán a cada una de sus esposas para que continúen con la fase de comercialización.

Las PPL crían a las aves de corral desde que tienen dos días de nacidos, los alimentan y supervisan su salud, para que en el lapso de seis semanas estén listos para la venta.

La granja sirve como un referente para que las PPL adquieran habilidades productivas y se refuercen los vínculos familiares.

El Ministerio de Justicia, Derechos Humanos y Cultos, es el organismo que incentiva el desarrollo de estos proyectos, como parte de la rehabilitación social de los internos.

“una de las actividad más frecuentes que realizan para la rehabilitación sociales el reciclaje. Alrededor de 37 personas privadas de libertad (PPL), del Centro de Rehabilitación Social (CRS) de Machala, reciclan el papel y lo transforman en artículos decorativos. El fin es crear conciencia y promover la cultura del reciclaje que contribuya con el cuidado del ambiente” (MINISTERIO DE JUSTICIA DEL ECUADOR, 2014).

Las PPL de este centro reciben de sus familiares y de personas que colaboran con ellos papel, los cuales los clasifican por colores y formas, para luego procesarlo y reutilizarlo como material de trabajo.

“Esta labor la asumieron desde el 01 de agosto de 2014, dentro del taller de manualidades al que asisten de lunes a viernes durante dos horas diarias” (MINISTERIO DE JUSTICIA DEL ECUADOR, 2014).

El facilitador del taller es una PPL, los instruye en diversas habilidades para apilar, clasificar, cortar y elaborar distintos moldes que le dan vida a sus diseños.

Los productos que elaboran los internos son: Jarrones, sombreros, lámparas, balones, alcancías, máscaras, entre otros, esto lo realizan en base a su imaginación y habilidad.

“El Ministerio de Justicia, Derechos Humanos y Cultos promueve el avance de estas actividades como parte de la rehabilitación y reinserción a la sociedad de las personas privadas de libertad” (MINISTERIO DE JUSTICIA DEL ECUADOR, 2014).

3.2.- Contexto Institucional.

El Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo se encuentra ubicado en un Sector céntrico de la ciudad, en el Malecón entre Mejía y Barreiro, albergando a más personas de las que se les puede permitir, la infraestructura no es adecuada provocando así un hacinamiento. Además no para la formación que están recibiendo como la capacitación informal de elaborar productos en este centro carcelario para el hogar, como son muebles para casa y oficinas y demás artesanías en madera y papel.

Existe una producción de artesanías que son elaborados por internos dirigidos un maestro profesional que les enseña y dirige en elaboración de mesas, muebles, aparadores, espejos, cuadros, camas, adornos cuya materia prima es el

papel y la madera. Con un volumen de producción escaso por la falta de recursos económicos.

La Comercialización, se realiza dentro del mismo centro a los visitantes que llegan y a vendedores informales que conocen la calidad del producto, los mismos familiares se encargan de comercializar.

La población de internos del Centro Masculino de Babahoyo en los últimos años ha aumentado de manera considerable, una de las causas es la transformación del sistema de rebajas reconocido como el dos por uno, los internos asumirán una estancia más larga acarreado como resultado el hacinamiento, insalubridad, mala alimentación, escaso trabajo, etc.

La circunstancia legal de los internos del Centro Masculino de Babahoyo continua siendo un problema procedido de la parsimonia con que se operan los procesos judiciales en las diferentes dependencias judiciales del país, se ha determinado que en los últimos años el 70% de la población está sentenciada.

El Departamento Laboral es el que dirígela rehabilitación y desarrollo de los internos, el cual no posee suficiente personal, tampoco con las instalaciones, equipos y maquinarias que permitan realizar talleres lucrativos para el proceso de rehabilitación de los internos.

Es insuficiente el personal que labora en el Centro Masculino de Babahoyo, no aportan de manera eficiente para la ejecución de los talleres, en prueba de su rehabilitación y desarrollo.

Se conoce por medio de familiares de PPLE, que existe monopolio por parte de ciertos internos; en la formación de grupos de trabajo en los talleres, pero

el mayor problema se suscita con la comercialización de los bienes que ellos producen, no tienen un mayor conocimiento para su comercialización.

La misión principal del Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo, no es la de excluir de la sociedad a un sujeto por el peligro que pueda representar, si no antes bien entregar a un hombre con facultades integral y en total rehabilitación para que puedan desempeñarse luego de obtener la libertad en cualquier actividad productiva.

Se manifiesta que los reclusos en Babahoyo elaboran desde una simple canasta hasta un fino mueble, pero, según un estudio hecho por el Centro de Investigaciones Económicas (Cien), únicamente el 10 por ciento de las labores son impulsadas por el Sistema Penitenciario (SP) o a petición de empresas privadas, lo que causa que los programas no estén estandarizados.

“ El resto de trabajos surgen por propia iniciativa de los reclusos, con autorización del SP, pero el interno debe adquirir el equipamiento, las herramientas y la materia prima para montar su propio negocio dentro de la cárcel y así tener en qué ocupar su tiempo mientras cumple su condena” (Patzam, 2014).

La mayoría de los reclusos están ocupados, pero siempre prevalecen los privilegios y las desigualdades laborales, debido al poder que hay a lo interno de los centros.

Las actividades del privado de libertad se rigen por la dinámica de sus compañeros del centro y no por un programa formal del SP, por lo que no todos tienen las mismas oportunidades laborales.

4.- SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

Por medio del a prensa y por medio de la página web de Ministerio de justicia se indica que las instalaciones del Centro de Rehabilitación social de la ciudad de Babahoyo no se presta como ambiente óptimas para el internamiento y progreso de un paso para la rehabilitación de los sujetos despojados de la libertad.

Por otra parte el área reservada para el aprendizaje artesanal no es la adecuada para dar desplazamiento a la enseñanza a tan numeroso población de internos y no hay suficientes maquinarias ni los instrumentos adecuados, para comenzar el verdadero camino a la rehabilitación y desarrollo de los internos.

La precaria gestión y el insuficiente control del máximo organismo de Rehabilitación Social en el acatamiento de las políticas carcelarias y la correcta aplicación de Realización de Penas y Rehabilitación Social han limitado la consecución de los objetivos que es la rehabilitación y reinserción social de los individuos privados de libertad.

La impertinencia política ha indicado fluctuación en el cargo de Director Nacional, Directores de los Centros y Directores Departamentales, restringiendo el desarrollo de planes y programas de rehabilitación social basados en la educación y el trabajo en perjuicio de los internos.

Cerca del 75% de los Centros de Rehabilitación Social en el país no cuentan con la fundamentación básica, ni anegan las mínimas condiciones que se requieren para poder efectivizar la rehabilitación de los internos.

La falta de una apropiada clasificación de los Centros de Rehabilitación Social del país, ha dado lugar que dentro de una misma instalación, internos de todo nivel penal, de máxima, media y mínima peligrosidad, se ubiquen, entorpeciendo el proceso de rehabilitación y reinserción e infringiendo la normativa del Código de Ejecución de Penas y Rehabilitación Social.

Los Centros de Rehabilitación Social del país han colmado su capacidad situada infringiendo contra los derechos humanos e imposibilitando la implementación de la educación y trabajo como medio de rehabilitación tal como lo establece la Constitución Política de la República del Ecuador.

Los espacios cada vez más reducidos dedicados a la capacitación y trabajo para una creciente e imparable población carcelaria no prestan las condiciones para aplicar las reglas mínimas para el tratamiento de los internos; esto ha dado lugar a que se produzcan más a menudo conflictos y violencia.

El aumento de la inactividad en el Centro Masculino de Babahoyo trae como consecuencia la proliferación del robo entre los internos así como también el consumo de las drogas es constantemente al cumplimiento del reglamento interno. Uno de los problemas es que no existe una comercialización organizada que les ayude en la economía.

El problema más apremiante que tienen es el factor económico para la compra de la materia prima que son: Madera, papel, rafia, foamy, malla, bisutería, productos textiles y material de reciclaje. Ellos presentan un interés máximo en el aprendizaje, realización y comercialización de los productos artesanales; así llevar a fin termino una rehabilitación y cumplir su proceso condenatorio, a sabiendas que una vez estén reinsertados a la sociedad no fue en vano su tiempo en el Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo.

En este centro de rehabilitación los PPL con mucho ingenio con el transcurso del tiempo han desarrollado la habilidad para realizar productos y que una vez elaborados no cuentan con un local donde puedan ser comercializados por lo que se ven en la necesidad de ofrecerlos en venta a los visitantes de los internos a un precio que no justifica todo el esfuerzo de la elaboración y la escasez de la materia prima que para ellos les es difícil conseguir.

En el caso que no se dé solución a los problemas planteados las personas privadas de su libertad no mejorará su condición económica-social y en consecuencia su rehabilitación o reinserción social no tendría el efecto esperado.

5.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

5.1.- Problema general

¿Cuál es el mecanismo que se utiliza para la comercialización de los productos elaborados por los internos en el centro de rehabilitación social de Babahoyo, provincia de Los Ríos?

5.2.- Problemas derivados

- ¿Cuáles son las características de los talleres que existen en el Centro de Rehabilitación de Babahoyo, para que laboren las PPL?
- ¿Cuáles son las estrategias de comercialización que se aplican para la venta de los productos elaborados por las PPL en Centro de Rehabilitación de Babahoyo?

- ¿Cuál es la capacitación que han recibido las PPL de Babahoyo, para poner en práctica en los talleres de rehabilitación?
- ¿De qué manera se puede mejorar la comercialización de los productos que realizan las PPL del Centro de Rehabilitación de Babahoyo?

6.- DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

6.1.- Temporal.

2015.

6.2.- Espacial.

- Institución: Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo.
- Campo de acción: Talleres del Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo.
- Ubicación: Malecón 9 de Octubre entre Barreiro y Mejía.
- Teléfono: 05-2732311
- E-Mail: Ninguno
- Parroquia: Camilo Ponce
- Cantón: Babahoyo
- Provincia: Los Ríos
- País: Ecuador

6.3.- Unidades de observación.

- Director : (1)
- Internos: (206)
- Ciudadanía: (154 000)

7.- JUSTIFICACIÓN

Rehabilitar a alguien que ha cometido un delito, es responsabilidad del Estado y de la misma sociedad, por medio de la educación y capacitación debe mantener trabajando al PPL, este es el camino para la rehabilitación y reinserción social.

La presente investigación pretende probar que el mantenerlos ocupados es el componente para la rehabilitación y desarrollo de los internos del Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo, que esto les va a permitir convertirlos en sujetos activos para la generación de sus propios recursos económicos, y dejar de ser una imposición para su familia y se convertirán en el sostén y apoyo económico.

El progreso de este estudio dará a los internos una nueva identidad como trabajadores; tendrán oportunidad de trabajo, capacitación, se convertirán en emprendedores, con nuevos anhelos, habituándose a un horario de labores y definitivamente van a replantear y cambiar su vida; el resultado en el Centro de Rehabilitación habrá menos conflictos, y cuando cumplan su condena la reincidencia disminuirá notablemente. (Santa_Magdalena, 2000)

Lo importante del estudio es prepararlos con nuevos objetivos y conocimientos necesarios para empezar su propia microempresa, específicamente que la comercialización de sus productos sean beneficiosos a ellos.

De esta forma la Restitución Social se cumplirá y realmente se rehabilitara y para incluir en la sociedad personas nueva, luchadora, emprendedora que contribuyan al desarrollo del país.

8.- OBJETIVOS

8.1.- Objetivo general

Determinar el mecanismo que se utiliza para la comercialización de los productos elaborados por los internos en el Centro de rehabilitación social de Babahoyo, provincia de Los Ríos.

8.2.- Objetivos específicos

Identificar las características de los talleres que existen en el Centro de Rehabilitación de Babahoyo, para que laboren las PPL.

Establecer las estrategias de comercialización que se aplican para la venta de los productos elaborados por las PPL en Centro de Rehabilitación de Babahoyo.

Determinar la capacitación que han recibido las PPL de Babahoyo, para poner en práctica en los talleres de rehabilitación.

Diseñar un modelo para la comercialización de los productos que realizan las PPL del Centro de Rehabilitación de Babahoyo.

9.- MARCO TEÓRICO

9.1.- Marco Conceptual

PENAS PRIVATIVAS DE LIBERTAD

Es un ambiente que afecta, a la libertad misma de los seres humanos, que quebrantan el pacto social de la mutua convivencia y el orden penal establecido, se puede decir que es la ausencia de la libertad como una pena exenta en el interior de los ordenamientos jurídicos. (Valenzuela, 2007).

Las penas privativas de libertad afecta a la familia, la comunidad y la sociedad por medio de la pérdida de independencia en las actividades de la vida diaria.

COMERCIALIZACION

“La comercialización es el acumulado de las acciones orientadas a comercializar productos, bienes o servicios. Las técnicas de mercadeo abarcan todos los procedimientos y forma de trabajar para introducir efectivamente los productos en el sistema de comercialización” (Garcia, 2011). Por tanto, comercializar se convierte en el acto de proyectar y constituir un conjunto de actividades necesarias que consientan poner en el lugar indicado y el momento preciso una mercancía o servicio logrando que los clientes, que conforman el mercado, lo conozcan y lo consuman.

PRODUCTOS ELABORADOS

Podemos decir que un producto elaborado es “toda cosa mueble, natural o industrial, destinada a la comercialización, en cuyo transcurso de creación,

inversión o desarrollo, así como en la preparación para su consumo o uso haya intervenido la actividad humana, y los productos naturales, pues demandan de la intromisión del hombre, tanto en lo relativo a su desarrollo como en su conservación, fraccionamiento o envase. (Gobetti, 2011)

Por lo cual, las actividades que realizan las PPL, transformando una materia prima en un bien de uso humano se considera como un producto elaborado, o también como un producto terminado. (Colin_Garcia, 2015)

CALIDAD.-

(Carbellido, 2005) Es un proceso sistémico, permanente y de mejoramiento continuo, que involucra a toda organización en la búsqueda y aplicación de formas de trabajo creativas e innovadoras, de alto valor agregado, que superen las necesidades y expectativas del cliente y la comunidad.

PRODUCCIÓN ARTESANAL.-

(Lauer, 1989)La producción artesanal (o de una sola vez de producción) es el proceso de fabricación a mano, con o sin la ayuda de herramientas. El término artesanía se refiere a la producción de una técnica de fabricación aplicada en los pasatiempos de la Artesanía, pero también fue el método común de la fabricación en la previa al mundo industrializado. Por ejemplo, la producción de la cerámica emplea métodos de producción artesanal.

MERCADO.-

(Lidon, 1998)En un sentido menos amplio, el mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto. Por ejemplo: El mercado de los autos está formado no solamente por aquellos que poseen un automóvil sino también por quienes estarían dispuestos a comprarlo y disponen de los medios para pagar su precio".

PRODUCTO

(Keller, 2006) Cada empresa está vendiendo algo que el cliente desea: satisfacción, uso o beneficio.

BIEN.

(Lidon, 1998) Es algo físico, puede verse y tocarse, algo tangible. Servicio, por otro lado, es una acción realizada por una parte para otra. Cuando usted proporciona un servicio a un cliente no puede conservarlo. Los servicios son intangibles. No se pueden retener un servicio.

Emprendedor.-

Es una persona que enfrenta, con resolución, acciones difíciles. Específicamente en el campo de la economía, negocios o finanzas, es aquel individuo que está dispuesto a asumir un riesgo económico. Desde este punto de vista, el término se refiere a quien identifica una oportunidad de negocio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha. (Verdezoto, 2011)

Este término se emplea para identificar a una persona que crea una empresa por su propia iniciativa. El ser emprendedor es una de las características principales de un empresario, junto con la innovación y la capacidad de organización y gestión.

REHABILITACIÓN Y REINSERCIÓN SOCIAL.

Una política de seguridad que aborde integralmente el fenómeno delictual, debe generar iniciativas que tengan como finalidad cerrar el ciclo del delito, mediante el desarrollo de posibilidades de rehabilitación y reinserción ciertas para las personas que hayan sido condenadas, de modo que estas personas adquieran las habilidades y competencias necesarias para desenvolverse normalmente en sociedad. (Verdezoto, 2011).

MICRO COMERCIALIZACIÓN.-

(ALEXANDER, 2010)Es la realización de actividades que tratan de cumplir los objetivos de una organización previendo las necesidades del cliente e instituyendo entre el productor y el cliente una corriente de bienes y servicios que satisfacen las necesidades. (Se aplica igualmente a organizaciones con o sin fines de lucro).

MACRO COMERCIALIZACIÓN.-

(ALEXANDER, 2010)Proceso social al que se dirige el flujo de bienes y servicios de una economía, desde el productor al consumidor, de una manera que equipara verdaderamente la oferta y la demanda y logra los objetivos de la sociedad. No obstante, el énfasis de la comercialización no recae sobre las actividades de las organizaciones individuales. Por el contrario, el acento se pone sobre cómo funciona todo el sistema comercial. Esto incluye la observación de cómo influye la comercialización en la sociedad y viceversa.

9.2. Fundamentación Teórica.

9.2.1 Antecedentes investigativos

Por medio de la web se ha determinado que en la Universidad Estatal de Bolívar, se ha desarrollado una investigación titulada:

“EL EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO Y LA REHABILITACION SOCIAL DE LAS PERSONAS PRIVADAS DE LA LIBERTAD DEL CENTRO DE REHABILITACION SOCIAL DE LA CIUDAD DE GUARANDA, PROVINCIA BOLIVAR, 2011”

Resuman Ejecutivo:

“La inclusión social es una estrategia para combatir la exclusión social, pero no está haciendo reparaciones ni enmienda para los últimos males como en la acción afirmativa. Es la respuesta coordinada al sistema muy complejo de los

problemas que se conocen como exclusión social. La noción de la inclusión social puede variar según el tipo de organizaciones de las estrategias adoptadas.

La formación de grupos de emprendedores dentro del Centro de Rehabilitación Social de Guaranda, es una propuesta que pretende que las y los señores privados de la libertad, conozcan sus potencialidades, demuestren su creatividad, pero sobre todo se valoren como seres humanos capaces de asumir retos empresariales.

.....

El trabajo de emprendimiento productivo implica la articulación de acciones individuales en contextos colectivos contribuyendo a la realización de un objetivo común. Con la utilización de técnicas dinámicas que permiten, de manera explícita, compartir un análisis de comportamientos individuales y colectivos beneficiosos para despertar el interés de convertirse en entes productivos, lo que permitirá el desarrollo: psicológico, emocional, motivacional, socio económico, personal, familiar y social. (Ministerio_Educacion_Nacional, 2006)

La formación en emprendimiento productivo conlleva a explorar y analizar las dinámicas más significativas de este trabajo para situarlas en la perspectiva de procesos evolutivos de reinserción socio-profesional- artesanal y económico.

.....

El curso experiencial está dirigido a todas las personas privadas de la libertad del CRS de Guaranda. Destinada a desarrollar en los participantes una nueva capacidad de observación, creatividad, confianza y decisión de cambio de actitud hacia una visión de emprendedores productivos, evaluando permanentemente los procesos de cambio estimulados en las personas privadas de la libertad por las prácticas positivas que permitan mejorar día a día su concepción

de su ser y de su hacer, de cara al proceso de inserción social y preparación a la salida” (Verdezoto, 2011).

En la página web de la Universidad Técnica de Manabí, se ubica una Tesis titulada:

IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE CAPACITACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO DE MICROEMPRESAS FAMILIARES, DIRIGIDAS A LAS PERSONAS PRIVADAS DE LA LIBERTAD (PPL) DEL CENTRO DE REHABILITACIÓN SOCIAL DE MUJERES TOMAS LARREA DE LA CIUDAD DE PORTOVIEJO, PERIODO 2010 – 2011.

Sus objetivos son:

“OBJETIVO GENERAL

Implementar un plan de capacitación para el emprendimiento de microempresas familiares, dirigido a las personas privadas de la libertad (PPL) del Centro de Rehabilitación Social Femenino de la ciudad de Portoviejo; periodo 2010-2011.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar mediante un diagnóstico participativo los problemas y necesidades que afrontan las internas del Centro de Rehabilitación Social Femenino.
- Diseñar un plan de capacitación en para el emprendimiento de microempresas que permita a las internas del Centro de Rehabilitación Social Femenino formar su propia microempresa.

- Ejecutar el plan de capacitación en emprendimiento de microempresas con las persona privadas de la libertad del Centro de Rehabilitación Social Femenino.
- Establecer un monitoreo que permita medir el nivel de aprendizaje en las fases del plan de capacitación de emprendimiento de microempresas para su evaluación final” (Garcia - Gomez - Mendoza - Toledo, 2011)

9.2.2 Bases teóricas

La situación del régimen penitenciario en el Ecuador, atraviesa en los actuales momentos por una profunda crisis estructural, debido a la ausencia de una política coherente en este campo, que promueva la dotación de una infraestructura acorde a los “modernos procedimientos de rehabilitación del delincuente”, bajo la administración moral y eficiente. Nuestras cárceles todavía castigan pero no reforman; éstas continúan contribuyendo a que el ciclo del crimen siga en aumento y a que los problemas crezcan.

El Centro de Rehabilitación de Babahoyo fue construido por el Municipio del cantón Babahoyo; cuando abrió sus puertas se le denominó Cárcel Municipal de Babahoyo, más adelante su administración dejó de ser municipal, y se le conoció como Cárcel de Babahoyo, años más tarde la Dirección Nacional de Rehabilitación Social le concedió el título de Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo, con el que se mantiene hasta .la actualidad.

Este Centro de .reclusión tiene una capacidad máxima de 80 internos; sin embargo hasta mayo del presente año albergaba a 300 reos, entre sumariados y sentenciados. Incluso en estos últimos años se ha improvisado celdas en camiones ubicados fuera de la cárcel, la misma que está ubicado en una zona densamente poblada y en pleno centro de la ciudad.

Este hacinamiento y condiciones deshumanizantes propenden a. originar problemas tales como: violaciones, práctica del homosexualismo, ocio, competencia y rivalidad.

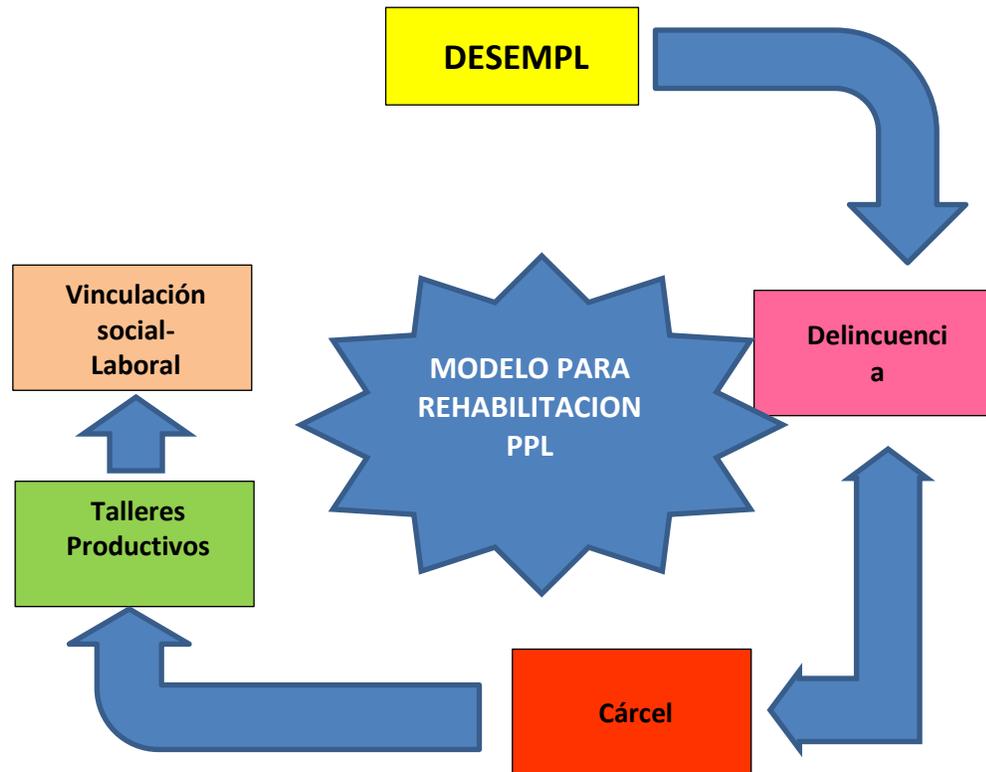
El personal que labora en el Centro está dividido en:

- Cuerpo profesional: Médico, Auxiliar de enfermería, Odontólogo,
- Psicólogo, Trabajadora Social y Abogado de ellos, a la única persona que se puede encontrar en horario ininterrumpido de los días laborables, es la Trabajadora Social; ya que ella se desempeña como Directora del Centro. El resto reparte sus actividades entre la prisión de Babahoyo, otras cárceles y dependencias públicas y privadas

La Rehabilitación penitenciaria que se pretende emprender es considerada como una importante labor de prevención de la reincidencia delincriminal. Esta afirmación, la reafirma la terapeuta Robín Casarjian mencionando que: “Un presidiario que no ha sido rehabilitado suele cometer otro delito tan pronto como sale en libertad” (Casarjan, 2010); inclusive las estadísticas lo ratifican, ya que el 75% de los que salen en libertad en el Ecuador, vuelven a delinquir. Lastimosamente la sociedad aún no se da cuenta de ello y por lo general tiene una actitud negativa ante los reos y ex- reos; enorme error, puesto que la delincuencia es un problema de TODOS y por lo tanto TODOS somos parte de la solución.

Existe en Ecuador un Modelo Innovador de Rehabilitación penitenciaria que se desarrollará en el CAREC (Centro Agrícola de Rehabilitación para Ex-convictos), se plantea como una alternativa de solución ante la falta de programas de rehabilitación penitenciaria y al problema de reincidencia delictuosa existente en nuestro país.

Este modelo se sintetiza en el siguiente gráfico:



Comercialización de artículos producidos artesanalmente.

Indras en Vencatachellum, ex solidario Mundial del Programa de Artesanías de UNESCO y al presente asesor para el programa de Culturas e Industrias Creativas de la Comisión Europea y además coordinador de la Red Internacional para el desarrollo de la Artesanía, RIDA, "fue enfático en declarar que la problemática, no solo del Ecuador sino de Latinoamérica, es la falta de mercantilización de los productos artesanales.

Además, se puede observar una suerte de deslindamiento entre el diseñador y el artesano, pues este debería trabajar en conjunto desde la conceptualización hasta la realización de la obra. También, dentro de los temas

puntuales a mejorar por parte de los artesanos, está el de conocer el mercado y entender las demandas del medio.

El principio para que los oficios artesanales se vaporen y que los jóvenes no hereden el oficio, es la falta de comercialización y la ausencia de técnicas que se adapten al presente” (DIARIO EL TIEMPO CUENCA, 2014). Por otro lado, añadió que el artesano debe aprender a garantizar la venta de su producto, no siendo víctima de intermediarios. En el caso de la investigación el PPL, es un artesano que labora en un Centro de Rehabilitación, con la finalidad de insertarse a la sociedad luego de cumplir su condena con la sociedad.

Es importante justificar el presente estudio teóricamente desde el punto de vista legal, donde el Art 1 de la Ley de Economía Popular y Solidaria dice: “Se entiende por economía popular y solidaria, al conjunto de formas y prácticas económicas, individuales o colectivas, auto gestionadas por sus propietarios que, en el caso de las colectivas, tienen, simultáneamente, la calidad de trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios de las mismas, privilegiando al ser humano, como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre el lucro y la acumulación de capital”(Ley de Economía Popular y Solidaria, 2012).

Una empresa social es aquella que busca beneficiar a la sociedad en donde se desenvuelve, su característica distintiva es su capacidad para diseñar soluciones innovadoras y dinámicas a los problemas de desempleo y la exclusión social, contribuyendo al tipo de desarrollo económico que refuerza la cohesión social, que es una de las facetas del desarrollo sostenido.

Las empresas sociales se caracterizan por no tener como fin último de su existencia el rendimiento financiero y la obtención de utilidades, sino lograr mejores beneficios para un mayor número de pequeños productores y de sus

comunidades, para los consumidores finales y para el desarrollo ecológico, social y culturalmente sustentable (<http://www.liderempresarial.com>).

Uno de los principales aspectos para llevar a cabo una empresa social es el "Factor C" al que llamamos a la solidaridad convertida en fuerza económica. Es la energía social que se genera mediante la unión de conciencias, voluntades y sentimientos en un grupo solidario que se propone objetivos compartidos. Se manifiesta en la cooperación, el compañerismo, la amistad, la ayuda mutua, la colaboración y la comunicación fluidas, el compartir los sacrificios y los beneficios. Sin un consistente Factor C no hay empresas solidarias que funcionen, la formación de una empresa solidaria debe comenzar por la creación de esta energía social (Migliario, 2004).

Las empresas sociales se enfrentan a grandes desafíos desde su nacimiento. Por un lado, deben mantener su enfoque social que es el motivo de su existencia. Pero por otro, tienen que trabajar en un entorno altamente competitivo, encontrándose con problemas similares a los de las empresas "tradicionales": escalabilidad, necesidad de innovación de forma sistemática, identificación de nuevos mercados. (ADOPEM, 2010)

Para ello siempre se pone a disposición de las empresas sociales herramientas que les permitan analizar la situación de la empresa en el campo de innovación social o utilizar la innovación, las alianzas o los modelos de negocio como elementos de competitividad sostenible.

De la organización

Para crear una compañía social se debe partir contando con una técnicas organizada y simple, un método que pueda ser aplicado por todas las personas emprendedoras que desean poner su propia empresa, independientemente de los recursos que posea; es decir una representación que pueda ser manejado y puesto

en práctica fácilmente por todos los dispuestos en general, no obstante sus ideas técnicas, experiencias, recursos financieros u voluntad (Mariño, 2008)

La empresa actual, de hecho, debe ser cada vez más capaz de operar con eficacia en mercados tradicionales y con sus productos actuales, y a la vez capaz de prepararse para el futuro destinando recursos a innovar (tiempo de directivos y técnicos, presupuesto y estructura de gestión) (Ferrás, 2009).

Mercadear y Comercializar. Son movimientos que se realizan dentro de una organización, y en la sociedad de esta manera actúan en dos planos inmediatos la Micro comercialización de los productos. Coincidiendo con, STANTON (1969): "es un sistema total de movimientos empresariales encaminado a planificar, fijar precios, promover y distribuir productos y servicios que satisfacen necesidades de los consumidores actuales o potenciales"

Por lo general la planificación de mercadeo tiene la intención de ejecutar una relación de permutas entre las partes que intervienen la sociedad mediante el desarrollo, valoración distribución, promoción de bienes y servicios donde las personas desean compensar una necesidad determinada.

Mercadeo. El objetivo es tratar de poner en claro y conocer las necesidades de los consumidores o sus carencias primordiales propias de naturaleza como condición humana, para el diseño y desarrollo de nuevos productos. Armonizando con, KOTLER (1992): "El transcurso social y de gestión a través del cual los diferentes grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean, creando, ofreciendo e mercantilizando productos con valor para otros"

Se recomienda de manera técnica que para ganar un mercado es necesario conocer ciertas técnicas de comercialización, entre ellas:

1. Definir quién es su cliente ideal:

Cada compañía debe tener lo que puede designarse como un "perfil de cliente ideal". Es decir, usted debe tener en cuenta su cliente perfecto, esto simboliza que los clientes puedan al iniciación comprar productos de bajo precio y, a continuación, usted podrá lograr que pasen a comprar artículos de precio más elevado y, en último recurso se quede con usted durante años, invitando a otros a consumir su producto y el servicio a otros clientes potenciales.

2. Definir el producto embudo:

Lo ideal sería tener una gama de productos y servicios desde un precio bajo hasta los que dejan mayor utilidad total.

A partir de la compra de productos y servicios de bajo precio, poder lanzar poco a poco a los clientes hasta los productos que al tener mayor versatilidad de valores adicionados y mayor calidad, se persuadan de pagarlos sin importar los precios más altos.

3. Escoger donde colocar cada producto para cada cliente:

Esto se refiere a su producto embudo en relación con el perfil de cliente ideal.

Al comprar al principio sus clientes productos y servicios de precios más bajos pero con la suficiente calidad, esto con el fin de ganarse la confianza y preferencia de ellos, manejaremos volúmenes significativos. Al pasar del tiempo, podremos redireccionar a los clientes para que cada vez se acerquen en la compra de productos y servicios que pueden ser nuestros casos embudo hasta haber conseguido los volúmenes de ventas necesarios para sacarlos de esta clasificación.

Con otros clientes, sabemos que podemos desde el principio llevarlos directamente a comprar los productos y servicios de más alto provecho y calidad.

4. Construir una continua estrategia de mercantilización de salida:

Usted debe poner en marcha los procesos para garantizar que, todos los días específicos, los volúmenes necesarios y cada vez en mayor proporción, saldrán al mercado, garantizando que este los absorberá sin ningún problema. También se deberá trabajar a fin de que se logre un flujo constante de nuevos prospectas o con nuevas perspectivas para obtener una mayor amplitud en la venta de nuestras diferentes especies y categorías de productos y servicios, para que en última instancia, idealmente se conviertan todos y cada uno de nuestros prospectos en clientes regulares o consuetudinarios. (Nordhaus, 1998)

El problema que encontramos normalmente es que la mayoría de los pequeños capitalistas de negocios son muy buenos en su habilidad o profesión, pero no han sido escolarizados o capacitados hasta convertidos en expertos en negocios, ventas o el manejo del marketing o la mercadotecnia. (sociales, 1984)

El corazón y el alma de toda empresa es el departamento de ventas y marketing, no importa si usted está ejecutando una limpieza en seco de servicios, fabricación de jabón, servicios de carpintería, o cualquier otro tipo de negocio; el proceso de lograr que el mensaje de los beneficios que prestan sus productos y servicios al mercado es primordial para el éxito a largo plazo de su negocio. Las empresas que contratan a los consultores de marketing y / o invierten dinero y tiempo para que todo su personal asista a diversos seminarios de actualización de sus conocimientos, actitudes y habilidades, son los que logran hacer crecer sus ingresos y utilidades hasta convertir en realidad sus más anhelados sueños. (Universidad virtual O Mandino, 2011)

9.3.- POSTURA TEÓRICA.

La presente investigación por el hecho de ser en el campo de la Administración, la comercialización se la relaciona directamente con el término mercadotecnia o mercadología. (En inglés marketing), el cual tiene diversas definiciones.

Asumimos la teoría de Philip Kotler, considerado el padre de la mercadotecnia moderna, quien indica que es «el proceso social y administrativo por el que los grupos e individuos satisfacen sus necesidades al crear e intercambiar bienes y servicios».

Los condeceros de la ciencia administrativa indican que la clave para alcanzar los objetivos de la organización reside en identificar las necesidades y deseos del mercado objetivo y adaptarse para ofrecer las satisfacciones deseadas por el mercado de forma más eficiente que la competencia. (Cucala, 2012)

El objetivo principal de la aplicación de esta teoría de gestión administrativa, que nos va a llevar a la comercialización de los productos realizados por los PPL, es llegar al cliente a la decisión de compra.

Además se busca que las partes implicadas en el intercambio queden satisfechas, también se busca fidelizar clientes, mediante herramientas y estrategias; posicionando al consumidor de un producto, para diseñar, organizar, ejecutar, y controlar, la función comercializadora.

Por medio del estudio se pretende que los PPL tengan una ventaja competitiva utilizando estrategias de comercialización, para que los productos por ellos elaborados lleguen a la sociedad a precios razonables y también que se beneficie la persona que lo elabora, y que esta actividad se constituya cuando

logre la libertad en su profesión para evitar la reincidencia en el delito.
(Maldonado J. A., 2012; Rojas)

La estrategia de comercialización va de la mano con el principio en costos esto radica en la comercialización de productos al precio unitario más bajo disponible en el mercado a través de una disminución en los costos o simplemente ofrecer productos al menor precio disponible, esto es factible por el medio donde realizan la producción. (Andrades, 2012)

A través de la atención de esta estrategia se busca primordialmente obtener una mayor intervención en el mercado. Encontrar la mejor manera de reducir costos en la materia prima y así poder aplicar; estas estrategias son:

Cultivar las economías de escala.

Fabricar productos de manera estandarizada.

Producir en grandes volúmenes.

Usar abastecimientos eficaces de materia prima.

Facilitar el diseño del producto.

Fructificar las nuevas tecnologías.

Ejecutar controles rigurosos en costos y gastos indirectos.

Establecer una cultura de reducción de costos en los trabajadores.

Reducir costos en funciones de ventas, marketing y publicidad.

10.- HIPÓTESIS

10.1.- Hipótesis general

Teniendo en cuenta el mecanismo que utilizamos para la comercialización de los productos elaborados, permitiría identificar la rentabilidad de los internos del Centro de rehabilitación social de Babahoyo, provincia de Los Ríos.

10.2.- Hipótesis particulares

Las características de los talleres que existen en el Centro de Rehabilitación de Babahoyo, identificaría su disponibilidad y capacidad para que laboren las PPL en la producción de bienes para la venta a la comunidad.

La identificación de las estrategias de comercialización que se aplican para la venta de los productos elaborados por las PPL en Centro de Rehabilitación de Babahoyo, equilibraría el modelo de gestión que está aplicando.

La determinación de la capacitación que han recibido las PPL de Babahoyo, para poner en práctica en los talleres de rehabilitación, permitiría identificar sus conocimientos en la elaboración de bienes para uso del hogar.

Para que los PPL del Centro de Rehabilitación de Babahoyo tengan un ingreso económico, sería necesario el diseño de un modelo para la comercialización de los productos que elaboran en los talleres.

11. RESULTADOS OBTENIDOS DE LA INVESTIGACION.

11.1.- PRUEBAS ESTADISTICAS APLICADAS EN LA VERIFICACION DE LAS HIPOTESIS.

La presente investigación es una investigación no experimental, se desarrolla en el área administrativa, donde se ha identificado dos vertientes de investigación científica, la básica y aplicada, las que implican un trabajo sistemático, coherente, requiriendo de un esfuerzo intelectual por parte del investigador, haciendo uso de fundamentos teóricos y argumentos empíricos la construcción del conocimiento del problema que se ha investigado.

La experiencia ha demostrado por medio del análisis de investigaciones similares que en un alto porcentaje la ciudadanía no conoce la realidad de las personas privadas de la libertad, ni de los centros llamados de rehabilitación.

El análisis realizado demuestra que las personas privadas de la libertad tienen la capacidad creativa para realizar actividades manuales, esto les constituye en elementos que adquieren esta habilidad y desarrollar este tipo de actividad una vez que cumplan con la condena dispuesta por la justicia, por sus faltas contra la sociedad.

11.1.1. Formula:

$$n = \frac{4 * N * P * Q}{E^2 (N - 1) + 4 * P * Q} =$$

n = Tamaño de la muestra

4 = Constante

N = Población

P y Q = Posibilidades de éxito que tiene un valor de 50% por lo que P y Q son igual a 50 respectivamente.

E = Es el valor seleccionado por el investigador.

$$N = 380$$

$$P = 0.5$$

$$Q = 0.5$$

$$E^2 = (10)^2$$

$$n = \frac{4 * 380 * 0.5 * 0.5}{$$

$$0.01 (380 - 1) + 4 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \underline{380}$$

$$0.01 (379) + 1$$

$$n = \underline{380}$$

$$28,6$$

11.2. ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS.

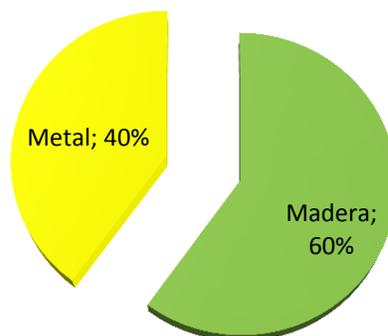
11.2.1. ENCUESTA APLICADA A HABITANTES DE LA CIUDAD DE BABAHOYO

1. ¿Qué tipo de muebles prefiere para su casa?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Madera	94	60%
Metal	63	40%
TOTAL:	157	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Al preguntar “Que tipo de muebles prefiere para su casa”, el 60% de los encuestados indica que su preferencia es la madera, el 40% opta por la opción metal.

INTERPRETACIÓN.- De acuerdo a los resultados obtenidos por parte de la ciudadanía, existe la preferencia por muebles de madera y metal, por esto las opciones permiten identificar el potencial mercado para estos dos tipos de muebles.

2. ¿Qué característica valora esencialmente en los muebles?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Diseño	62	39%
Durabilidad	48	31%
Calidad	24	15%
Diseño + calidad	23	15%
Otros	0	0%
TOTAL:	157	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.-Al preguntar “Qué característica valora esencialmente en los muebles” el 39% indica que ellos consideran el diseño, el 31% la durabilidad, el 39% el diseño, el 15% la calidad y el 15% el diseño + calidad.

INTERPRETACIÓN. De acuerdo a las respuestas obtenidas se determina que la ciudadanía considera el diseño, la durabilidad y la calidad, estas tres preferencias deben ser consideradas por las PPL al realizar sus muebles para la venta hacia la ciudadanía, así se estará satisfaciendo a los clientes y tendrá mayor aceptación los productos.

3. ¿Qué importancia le asigna al precio en el momento de comprar los muebles?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Lo más importante	85	54%
Muy importante	38	24%
Importante	34	22%
No importante	0	0%
TOTAL:	157	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Al preguntar “Qué importancia le asigna al precio en el momento de comprar los muebles”, el 54% de los encuestados manifiestan que es lo más importante, el 24% considera que es importante, el 22% lo considera importante.

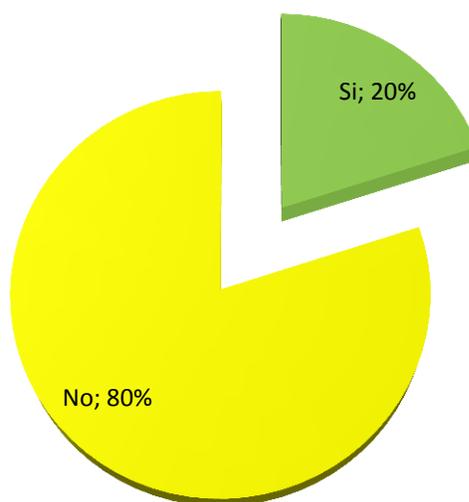
INTERPRETACIÓN. Se puede determinar que para los potenciales clientes lo más importante es el precio, debiendo aclarar que el mismo depende de la calidad de los bienes que se elaboran, sean estos de madera o metal.

4. ¿Motivaría la compra de muebles el conocer que han sido elaborados por los internos del centro de rehabilitación social?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	31	20%
NO	126	80%
TOTAL:	157	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Al preguntar “Motivaría la compra de muebles el conocer que han sido elaborados por los internos del centro de rehabilitación social”, el 20% responde que sí, y el 80% que No.

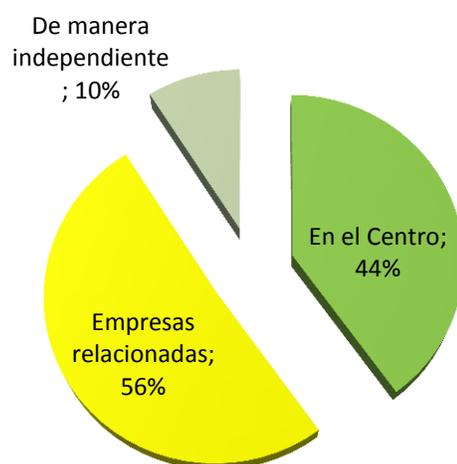
INTERPRETACIÓN. Estas respuestas nos indica que la ciudadanía no tiene reparos que los bienes sean producidos por las PPL, a ellos les interesa los costos y calidad.

5. ¿Cree usted que la exhibición de los muebles debería hacerse?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
En el Centro	38	24%
Empresas relacionadas	26	17%
De manera Independiente	93	59%
TOTAL:	157	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Se pregunta “Cree usted que la exhibición de los muebles debería hacerse”, el 10% responde que prefieren que se lo haga en el Centro, el 17% responde que se lo haga en empresas relacionadas, el 59% considera que lo haga de manera independiente.

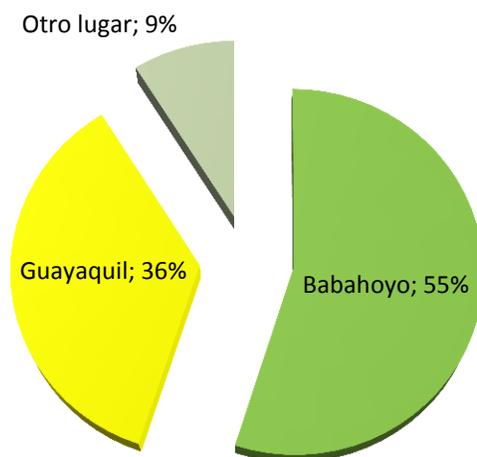
INTERPRETACIÓN. De acuerdo a los resultados obtenidos en esta pregunta, la ciudadanía prefiere que la exhibición de los muebles se lo haga de manera independiente, esto es ni en el Centro, ni en empresas relacionadas, lo que trae como beneficio que las PPL tendrán un mercado para el futuro.

6. ¿En qué lugar compra usted los muebles?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Babahoyo	87	55%
Guayaquil	56	36%
Otro lugar	16	9%
TOTAL:	157	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Se pregunta “En qué lugar compra usted los muebles”, el 55% responde que lo hace en Babahoyo, el 36% en Guayaquil, el 9% en otro lugar.

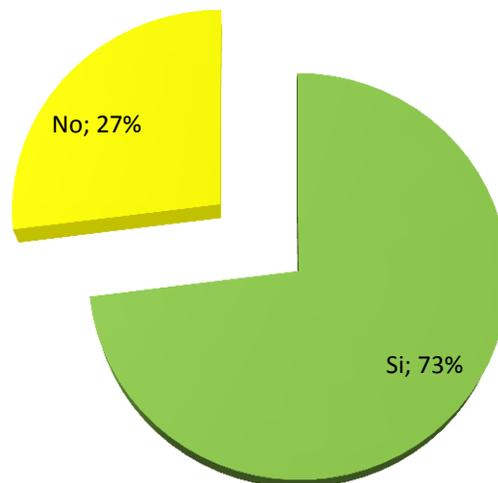
INTERPRETACIÓN. De acuerdo a los resultados que se ha obtenido gran parte de la ciudadanía realiza las compras en Babahoyo y en Guayaquil, lo cual es una ventaja para los productos realizados por las PPL, siempre y cuando estos sean de buena calidad.

7. ¿Usted compraría muebles confeccionados por los ciudadanos privados de su libertad?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	115	73%
NO	42	27%
TOTAL:	157	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Se pregunta “Usted compraría muebles confeccionados por los ciudadanos privados de su libertad”, el 73% responde Si, el 27% contesta que No

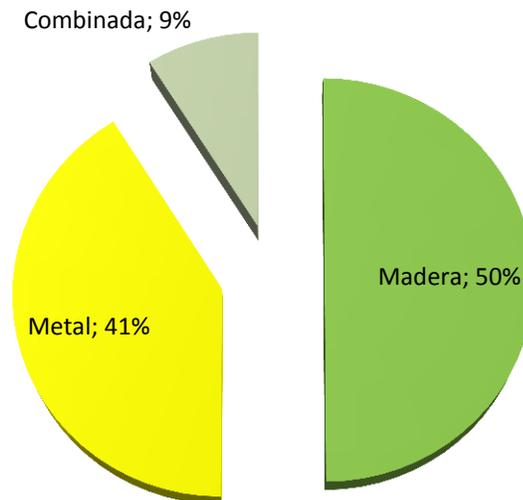
INTERPRETACIÓN. Los resultados de la encuesta nos indican que existen un mercado potencial para los productos realizados por las personas privadas de libertad, lo cual contribuye a sustentar esta investigación y la propuesta que derive de esta acción.

8. ¿De qué material le gustaría comprar muebles?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Madera	78	50%
Metal	65	41%
Combinados	14	9%
TOTAL:	157	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Se pregunta “De qué material le gustaría comprar muebles”, el 50% prefiere de madera, el 41% de metal y el 9% combinada.

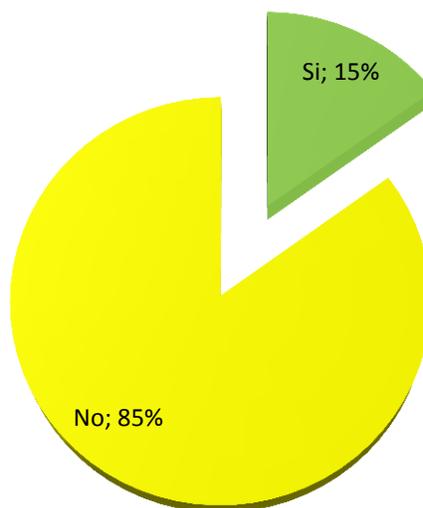
INTERPRETACIÓN. La ciudadanía encuestada indica que prefieren muebles de madera y metal, esto se puede realizar por parte de las PPL, por los talleres que existen en el Centro de Rehabilitación.

9. ¿Ha comprado muebles producidos por las personas privadas de la libertad?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Si	24	15%
No	133	85%
TOTAL:	157	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Se pregunta “Ha comprado muebles producidos por las personas privadas de la libertad”, el 15% responde Si a esta pregunta, el 85% responde No.

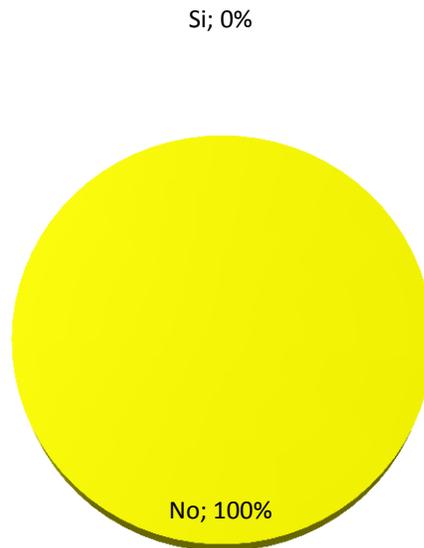
INTERPRETACIÓN. Existe un alto porcentaje que no ha comprado nunca muebles producidos por las personas privadas de la libertad, posiblemente una de las causas sea la falta de publicidad, por lo cual la ciudadanía no conoce que estas personas realizan trabajos en madera y metal para la venta, y con estos recursos ayudar a sus familias.

10. ¿En Babahoyo se ha hecho conocer a la ciudadanía sobre los muebles producidos por las personas privadas de la libertad?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Si	0	0%
No	157	100%
TOTAL:	157	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Se pregunta “En Babahoyo se ha hecho conocer a la ciudadanía sobre los muebles producidos por las personas privadas de la libertad”, el 100% de los encuestados indican que No se ha realizado esta actividad.

INTERPRETACIÓN. Como se observa las personas responsables de la administración del Centro de Rehabilitación no han hecho conocer a la ciudadanía sobre la actividad que ellos realizan para regenerarse, esto origina el poco interés de los ciudadanos por adquirir lo producido por las PPL.

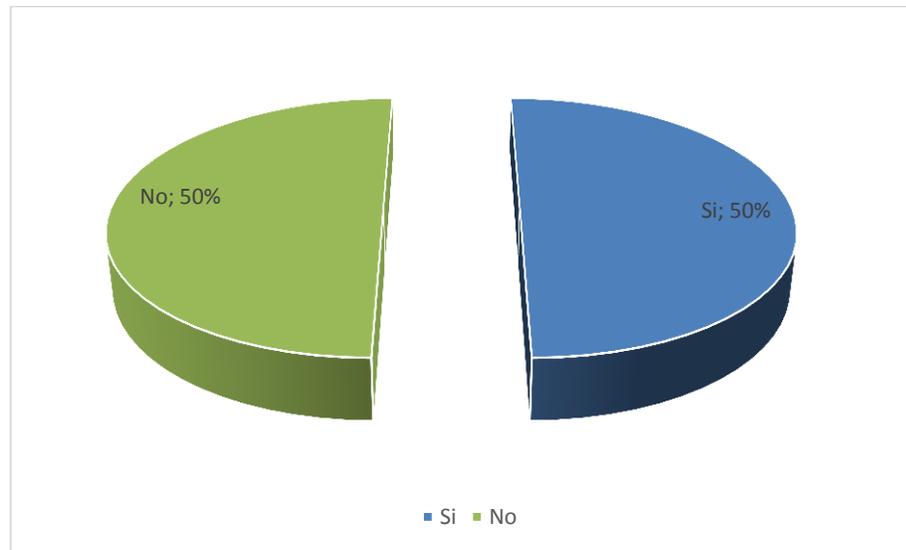
11.2.2.- ENCUESTA APLICADA A LAS PERSONAS PRIVADAS DE LA LIBERTAD-

1. ¿Realiza usted alguna actividad dentro del Centro que le produce un ingreso económico?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	15	50%
NO	14	50%
TOTAL:	29	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Se pregunta “Realiza usted alguna actividad dentro del Centro que le produce un ingreso económico”, el 50% de los encuestados indican que si realizan una actividad productiva, el otro 50% no realiza ninguna actividad.

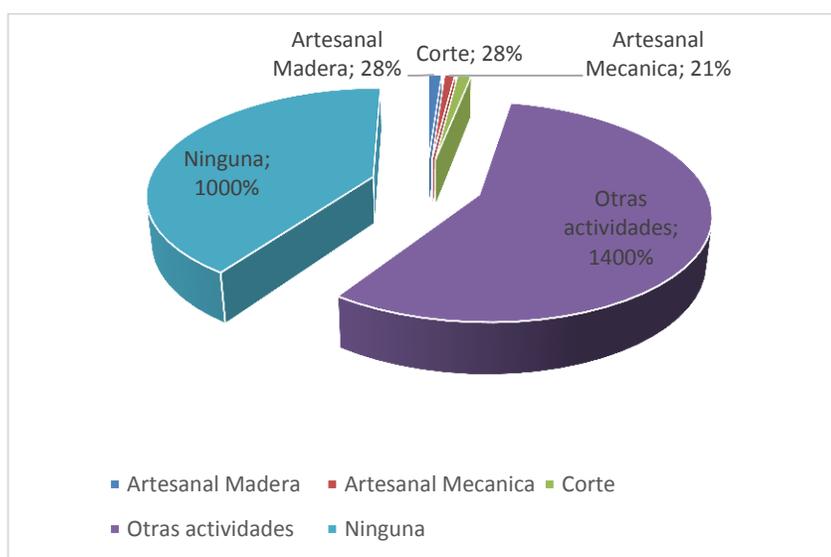
INTERPRETACIÓN. Las respuestas obtenidas en esta pregunta indican que las PPL no en su totalidad realizan actividades que los ayuden cuando cumplan su condena y puedan desarrollar actividades productivas, para ser útiles a la sociedad.

2. ¿Qué actividad le gustaría aprender mientras dure su condena?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Artesanal Madera	8	28%
Artesanal Mecánica	6	21%
Corte	8	28%
Otras actividades	4	14%
Ninguna	3	10%
TOTAL:	29	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Al preguntar “Le gustaría aprender alguna actividad mientras dure su condena”, el 28% indica que le gustaría aprender una actividad artesanal en madera, el 21% en mecánica, el 28% en corte, el 14% otras actividades, el 10% ninguna actividad.

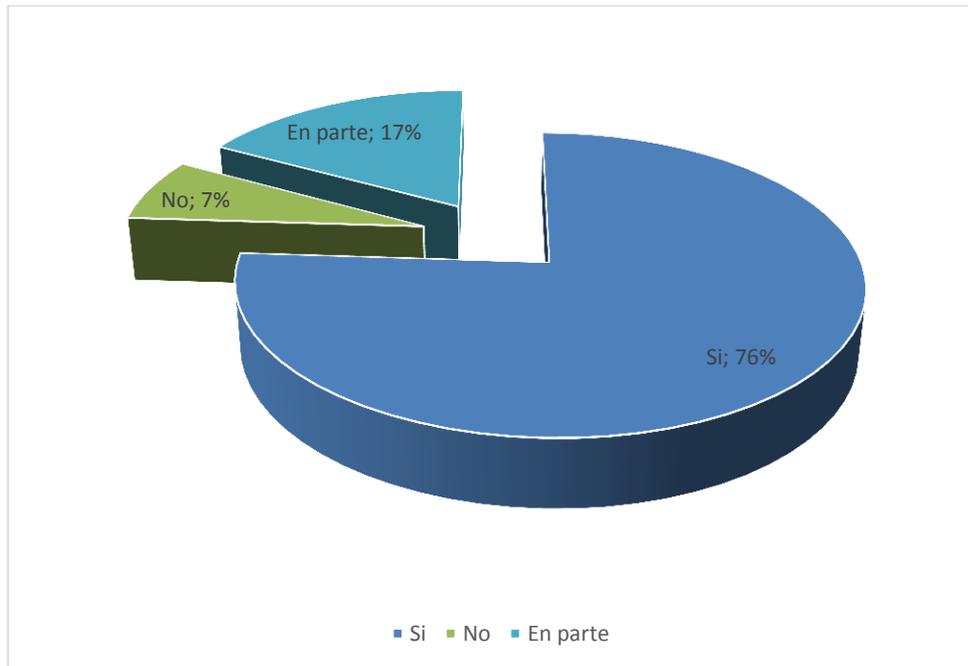
INTERPRETACIÓN. Existen diversas áreas artesanales donde las PPL desean capacitarse, siendo importante este criterio porque demuestra su deseo de rehabilitarse y que luego de egresar cumpliendo su condena tendrán una actividad lícita a que dedicarse.

3. ¿Cree usted que afecta la falta de espacios físicos, para producir artesanías?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Si	22	76%
No	2	7%
En parte	5	17%
TOTAL:	29	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Al preguntar “Cree usted que afecta la falta de espacios físicos, para producir artesanías”, el 76% responde afirmativamente (Si), el 7% manifiesta No, y el 17% responde En parte.

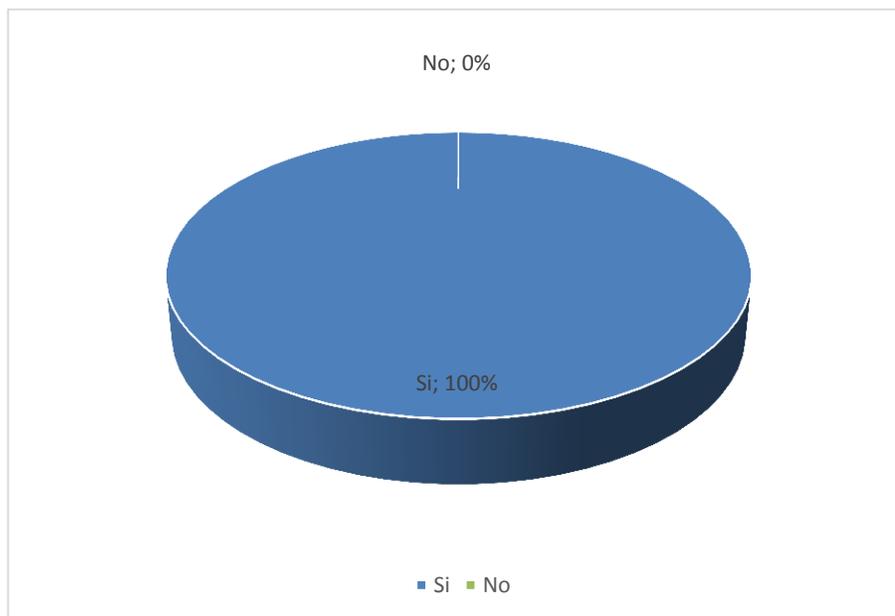
INTERPRETACIÓN. Este resultado, está indicando que definitivamente la falta de espacio en el Centro de Rehabilitación afecta las labores de los talleres, lo cual se refleja en la calidad y la inserción de mayor número de personas en esta actividad.

4. ¿Está usted de acuerdo en que el Centro de Rehabilitación Social de la Ciudad de Babahoyo realice ferias de artesanías para dar a conocer al público los bienes producidos?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	29	100%
NO	0	0%
TOTAL:	29	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Al preguntar “Está usted de acuerdo en que el Centro de Rehabilitación Social de la Ciudad de Babahoyo realice ferias de artesanías para dar a conocer al público los bienes producidos”, el 100% de los encuestados responden que SI están de acuerdo

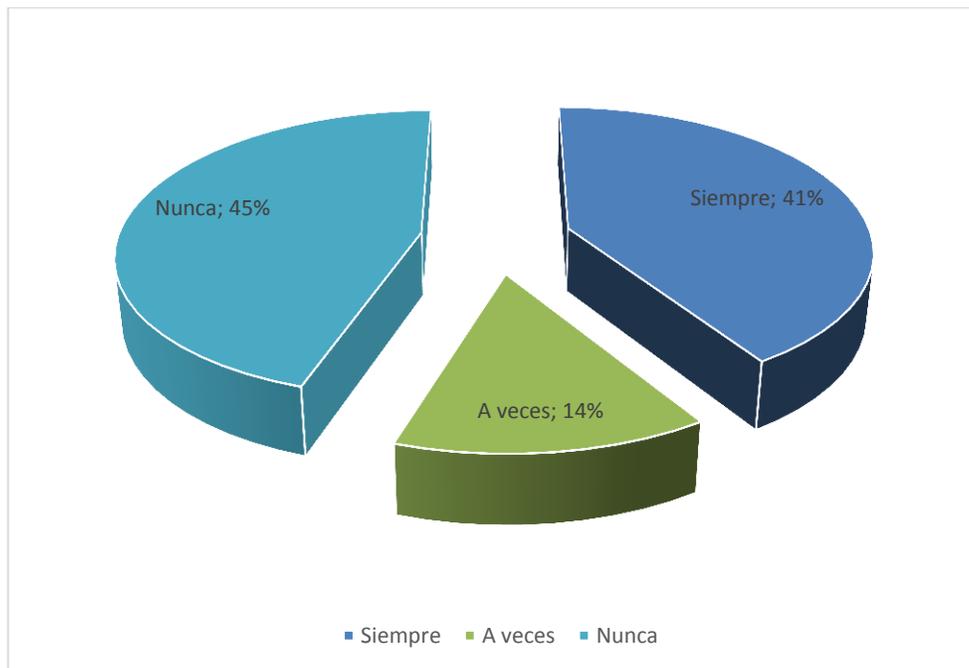
INTERPRETACIÓN. Esta respuesta presenta el criterio de las personas privadas de la libertad, donde ellos por ser los actores principales de la investigación, están manifestando la necesidad de hacer publicidad por medio de ferias de los bienes que ellos producen dentro del proceso para su reinserción a la sociedad.

5. ¿Los directivos del reclusorio se preocupan porque usted aprenda una actividad artesanal?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Siempre	12	41%
A veces	4	14%
Nunca	13	45%
TOTAL:	29	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Al preguntar “Los directivos del reclusorio se preocupan porque usted aprenda una actividad artesanal”, el 41% responde Siempre, el 14% a veces y el 45% responde Nunca.

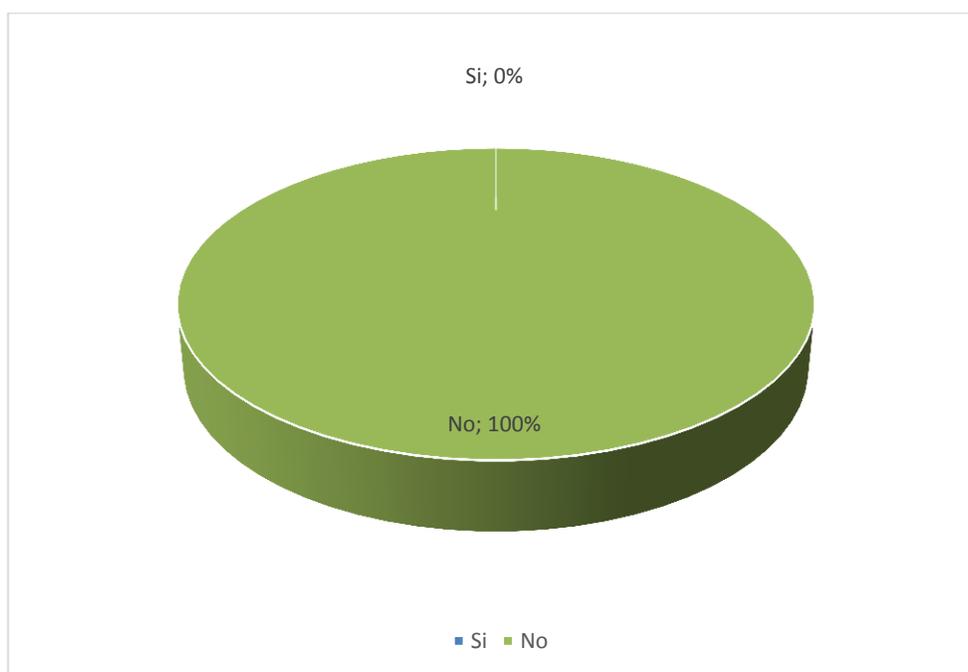
INTERPRETACIÓN. Los resultados obtenidos indican que las autoridades del Centro de Rehabilitación no siempre se preocupan por los internos, para que estos desarrollen labores productivas y puedan regenerarse, adquiriendo la habilidad de trabajar en madera o metal.

6. ¿Han tenido propuestas de comerciantes externos, para financiar sus actividades artesanales en madera y metal?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	0	0%
NO	29	100%
TOTAL:	29	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Al preguntar “Han tenido propuestas de comerciantes externos, para financiar sus actividades artesanales en madera y metal”, el 100% responde que NO han recibido este tipo de propuestas.

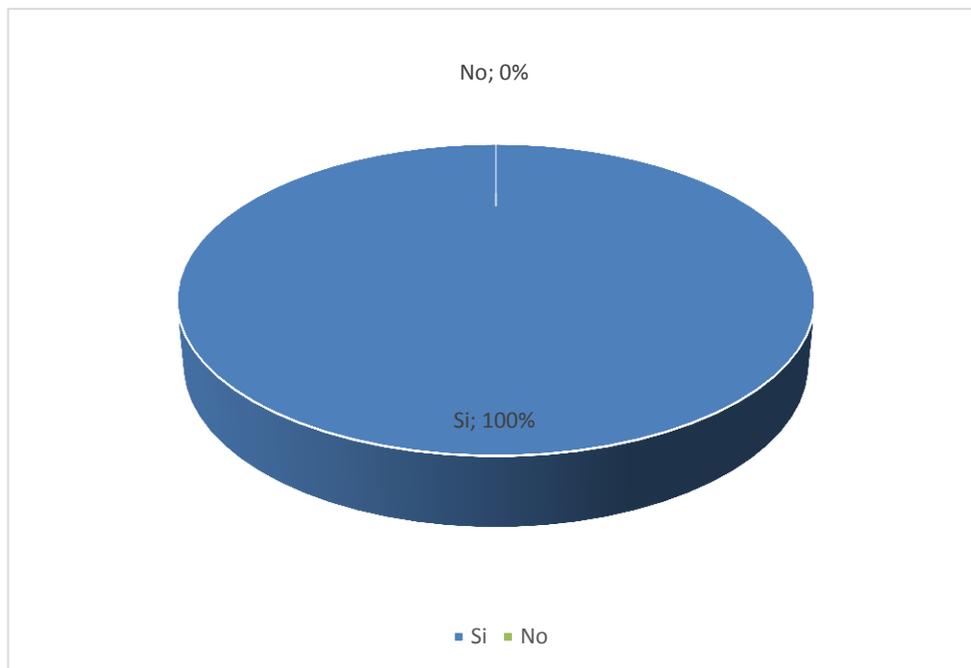
INTERPRETACIÓN. Esta respuesta es resultado de la falta de comunicación de los directivos con la sociedad, los comerciantes y los internos ganarían mucho al hacer convenios donde se elaboren muebles y otro tipo de bienes en madera y metal y tengan un comprador que previamente ha financiado esta labor.

7. ¿El Centro de Rehabilitación Social cuenta con talleres para la elaboración de los productos artesanales?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
SI	29	100%
NO	0	0%
TOTAL:	29	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Al preguntar “El Centro de Rehabilitación Social cuenta con talleres para la elaboración de los productos artesanales”, el 100% de los encuestados indican que sí.

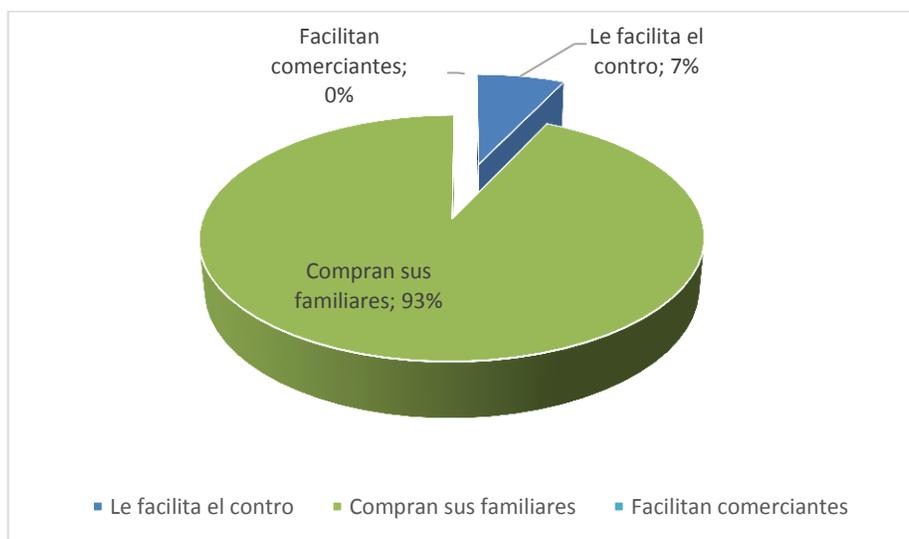
E INTERPRETACIÓN. Se ha determinado por medio de esta pregunta la existencia de talleres, los mismos que van a contribuir en la rehabilitación de los internos.

8. ¿Cómo obtiene usted la materia prima para producir productos artesanales?

RESPUESTA	ENCUESTAS	PORCENTAJE
Le facilita el centro	2	7%
Compran sus familiares	27	93%
Le facilitan comerciantes	0	0%
TOTAL:	29	100%

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015



ANÁLISIS.- Al preguntar “Cómo obtiene usted la materia prima para producir productos artesanales”, el 7% manifiesta que le facilita el centro de rehabilitación y el 93% lo obtienen por medio de sus familiares.

E INTERPRETACIÓN. Esto confirma que los comerciantes no tienen una relación con las PPL, y no están aprovechando una oportunidad de tener productos a costos razonables y de buena calidad.

11.3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES

11.3.1 CONCLUSIONES

De la investigación realizada se ha llegado a las siguientes conclusiones:

Las personas que residen en la ciudad de Babahoyo tienen preferencia por muebles de madera y metal, y dentro de las características que consideran para su adquisición es el diseño, la durabilidad, la calidad y el precio.

La ciudadanía no tiene inconveniente que los bienes sean producidos por las Personas Privadas de la Libertad, a ellos les interesa los costos y calidad, este criterio debe ser aprovechado por los PPL y por la institución, para ofertar los productos que elaboran en el Centro por medio de ferias o convenios con empresas comercializadoras de estos productos.

Actualmente por costos y movilización los bienes muebles son adquiridos por la ciudadanía en Babahoyo y Guayaquil, especialmente en Guayaquil por costos y en Babahoyo por la facilidad de traslado.

La ciudadanía no ha comprado nunca muebles producidos por las personas privadas de la libertad, posiblemente una de las causas sea la falta de publicidad, sobre lo que se produce en el Centro, como medidas para rehabilitarlos y ser contribuyen al desarrollo socioeconómico de la población.

Es una falla del sistema de rehabilitación, no facilitar los materiales para que las PPL puedan realizar actividades productivas, buscando como meta su rehabilitación.

11.3.2 RECOMENDACIONES

De las conclusiones indicadas, proponemos las siguientes recomendaciones:

Promover una campaña de publicidad sobre los bienes muebles que se producen dentro del Centro de Rehabilitación de Babahoyo, por medio de volantes, publicidad en los medios y la organización de “Ferias”.

Socializar con la comunidad las actividades de las PPL como elementos de desarrollo personas y la formación de ellos para su reinserción a la sociedad dentro de las actividades lícitas que aprenden al interior del Centro.

Promover programas de organización microempresarial para que sean emprendedores luego de cumplir con su condena por los actos ilícitos que han cometido, convirtiéndose en personas honestas y que logren reinsertarse a la sociedad como entes productivos.

Promover un estudio de mercado para terminar las necesidades de la población en lo que respecta a bienes muebles y diseñar un plan de trabajo en base a convenio con los comerciantes de la ciudad, para tener una vitrina para los productos elaborados durante el confinamiento.

12. PROPUESTA DE APLICACIÓN DE RESULTADOS.

12.1. Título

ESTUDIOS DE MERCADEO PARA FOMENTAR LA COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS ELABORADOS POR LOS INTERNOS DEL CENTRO DE REHABILITACIÓN SOCIAL DE BABAHOYO, PROVINCIA DE LOS RÍOS.

12.2. Justificación.

De acuerdo a las investigaciones realizadas se establece que existe la necesidad imperiosa de buscar una alternativa para el desarrollo artesanal que realizan los internos del Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo, para fomentar la comercialización de los productos que elaboran, pues debido a la falta de apoyo y motivación a este grupo de internos ha llevado a esta actividad a una baja productividad y a la vez a un bajo nivel de vida de estas personas.

El poco fortalecimiento organizacional y el no tener acceso a una capacitación referente a la elaboración de variadas artesanías en el Centro de Rehabilitación, ha hecho que los internos no exploten el recurso, y no desarrollen sus habilidades, por estas razones creemos que es importante elaborar un documento en el cual explique detalladamente cada una de las técnicas y procesos de elaboración novedosas y variadas artesanías en madera, papel, y elementos reciclables así como también indique algunas estrategias para organizar un fondo artesanal dentro del Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo.

La elaboración y socialización del manual será un aporte muy importante para que los internos del Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo, fortalezcan sus conocimientos, sus habilidades y tengan un espacio donde puedan desarrollar su trabajo.

12.3. Objetivos

12.3.1. Objetivos General.

Dejar constancia de la necesidad de impulsar la comercialización de los productos elaborados por los PPL, facilitándoles la gestión.

12.3.2 Objetivos Específicos

- Realizar talleres y capacitaciones teórico-prácticos, sobre las nuevas técnicas de la microempresa.
- Crear la necesidad de sus productos a la comunidad, por medio de exhibiciones de sus artesanías.
- Aplicar las sugerencias emitidas y mediante estas organizar a los PPL en el ámbito Microempresarial.

12.4. Alternativa obtenida de la Propuesta.

Para registrar resultados obtenidos se elaboró una serie de preguntas que involucran una serie de aspectos analógicos estéticos y prácticos. Se elabora un documento que permita impulsar la elaboración de novedosas y variadas artesanías en los diferentes materiales que ellos usen para trabajar y que les facilite una microempresa dentro del mismo Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo.

1. ¿considera usted que realizando estas actividades manuales usted obtendrá los ingresos para sostenerse?

2. ¿cree usted que podría aprender alguna actividad artesanal el tiempo que permanezca recluido en el Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo?
3. ¿Ve usted la posibilidad que las personas interesadas en los productos que usted realiza paguen el precio justo?
4. ¿piensa usted que les convendría que el Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo realizara ferias para que el público pueda conocer y comercializar sus productos?
5. ¿ve usted que los directivos del Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo están impulsándolos a ustedes a instruirse en el tema artesanal?
6. ¿sabes usted si los ciudadanos colaboran económicamente para ayudarles con los insumos de trabajo?
7. ¿Cuentan ustedes con un lugar apropiado para realizar sus funciones?
8. ¿Está usted a gusto con los talleres que hay en Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo, para realizar sus trabajos artesanales?
9. ¿Considera que el material utilizado para la realización de los productos es el más adecuado?
10. ¿Cree usted que al salir de este lugar está usted capacitado para desarrollar estas actividades y vivir de ellas?

Después de estas series de preguntas tipo entrevista los internos nos respondieron de la siguiente manera:

- Una parte de ellos obtiene resultados por la comercialización de los productos porque aseguran que sus familiares les colaboran con la venta de ellos. Pero otra parte de ellos dice que no les es suficiente para vivir porque no comercializan y no tienen suficiente material para trabajar.
- A la siguiente pregunta respondieron que les interesaría aprender a trabajar de esta forma como modo de entretenimiento en el centro otros opinan que aprender para trabajar en esto una vez estén fuera es lo mejor que les pueden brindar en el Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo.
- Aunque ellos aseguran que las personas no pagan el precio justo por un trabajo que les cuesta a ellos sacrificio y empeño. Pero la mayor parte de ellos si esta satisfechos por la recompensa que obtienen por este trabajo.
- Todos están de acuerdo que se realicen ferias y bingos y actividades lúdicas para impulsar sus productos al público.
- Un gran porcentaje de ellos afirma que los directivos presentan una desidia por permitirles o ayudarles a crecer en este oficio, son muy pocas las veces que ellos han sentido el respaldo por parte de los directivos del Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo.
- Realmente ellos no reciben ayuda de ninguna entidad o personas ajenas a ellos para la creación o elaboración de sus productos.
- Si presenta el Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo un lugar apropiado para que ellos puedan realizar sus funciones o elaborar sus artesanías.
- Y trabajan ellos muy a gusto en esos talleres la única queja es que no tienen el material suficiente para realizarlo.
- La carencia de material hace que ellos muchas veces utilicen otras alternativas que no son las más adecuadas para trabajar las artesanías que se comprometen o se disponen a realizar.
- Aseguran que el mayor beneficio que pueden tener es el aprendizaje de una nueva forma de trabajo para cambiar su estilo de vida.

Una vez terminada la entrevista el instructor comisionado del grupo nos brindó las siguientes respuestas.

- La labor que ellos realizan en algunos casos sus familiares les colaboran con la comercialización en otros casos entre ellos mismos hacen trueques, pero de alguna manera ellos sacan sus productos.
- Este trabajo le sirve a ellos para tener sus mentes ocupadas y además les favorece para aprender a trabajar.
- Hay que buscar la forma que valoren los trabajos que ellos realizan, porque es un material muy vistoso, vale la pena pagar por ellos.
- Hemos pedido que de alguna manera se nos permita realizar una venta de al público de esta misma forma la gente se dará cuenta que estas personas están haciendo algo por sus vidas y merecen oportunidades.
- Ellos no reciben ayuda monetaria de nadie solo de algunos familiares, pero hay entidades que por ejemplo les regala los papeles reciclados.
- Aquí en el Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo, existen unos talleres donde ellos trabajan cómodamente por ese lado no tenemos ningún problema, asegura el instructor.
- La carencia del material que hace que muchas veces algunos de ellos desistan de la idea de aprender esta labor, es muy difícil trabajar en estas condiciones.
- No podemos olvidar que estas personas están rehabilitándose y preparándose para que vallan a sus casas con una forma de subsistir.

La entrevista fue muy satisfactoria por los resultados obtenidos, pero no podemos ser ajenos a la necesidad de comercialización que existe. Esto se reconoció de manera personal ya que se presenciaron en varias oportunidades a ver la realización y comercialización de los mismos.

12.5. Alcance de la alternativa de la Propuesta

Una vez realizado el trabajo los resultados que se obtuvieron en la atención de la propuesta, se puede decir que el prototipo resultante cumple con los objetivos límites y alcances expuestos al inicio de este proyecto, apoyando de manera correcta a los internos del Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo, para fomentar la comercialización de los productos elaborados.

Con base a los escritos en el comienzo de la tesis, podemos concluir que efectivamente es necesario hacer una reestructuración en la comercialización de los productos elaborados por los internos del Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo.

- Efectuar talleres teóricos prácticos, sobre los pasos que deben seguir para trabajar y comercializar.
- Dar y aplicar sugerencias, organizando a los internos de tal forma que puedan ser de utilidad para ellos y la comunidad.
- Dotar de implementos de trabajo e impulsar la elaboración de novedosas y variadas artesanías de diferentes materiales.
- Realizar una propuesta de aplicación del resultado que debe ser formulada por los implicados, en este caso los internos, el instructor y los directivos para presentarla a las autoridades correspondientes, donde se obtengan beneficios y obtengan reservas legales de 10% anual o como lo convengan y un 20 % de capital social estas reservas se obtienen trabajando con un impulso que provenga de la nación, y entonces dichas reservas pueden emplearse a la indemnización de pérdidas siempre que no existan otras reservas de libre disposición.

Como por ejemplo:

-Consideraciones especiales: Las instauradas en cualquier disposición legal con carácter obligatorio:

Reservas por cooperaciones permutas.

Reservas para funciones o participaciones de la sociedad absoluto.

Reservas legales.

Reservas por capital liquidado.

Reserva por fondo de comercialización.

Reservas por acciones propias admitidas en garantía.

La idea de este proyecto es que se pueda conseguir una dotación y se cree una microempresa que puede ser manejada por personas preparadas para este fin de n Mantenerlos solo ocupados sino que puedan su fluctuar de este trabajo que ellos desempeñan y que se pueda lograr una productividad en todas las áreas.

12.6. Aspectos básicos de la alternativa.

Lo importante del estudio es prepararlos con los instrumentos y conocimientos necesarios para comenzar su propia microempresa, específicamente que la comercialización de sus productos sean beneficiosos a ellos. Como lo habíamos expuesto al comienzo.

El Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo, consta de un grupo de personas que están a la expectativa de que sus vidas cambien o continúen en lo mismo y la idea es que el grupo que desea cambia el estilo de vida, busquen una integración para alcanzar beneficios de las tareas manuales que desempeñen.

UNA PROYECCIÓN HACIA EL FUTURO

Unidos a crear empresas una vez salgan de este lugar de reclusión, sin limitaciones para avanzar a crear talleres.

➤ Misión

Promover la cooperación y el trabajo con igualdad local para lograr el desarrollo artesanal, turístico, comercial y humano de todos los internos.

➤ **Visión**

Florecerá una organización líder en la fabricación de productos artesanales de calidad y en la generación de alternativas socioeconómicas para el progreso local.

➤ **Valor**

- Permite la participación cooperativa de un grupo de personas con una sola finalidad y propósitos en común
- Demuestra unidad de las personas
- Persigue cubrir una necesidad común
- Expresa la eficiencia de trabajo en grupo
- El respeto y la valorización de la identidad cultural con sus múltiples expresiones
- El desarrollo económico y social con identidad cultural propia

➤ **Características**

- La mayoría surge a partir de la iniciativa y la labor creativa de un grupo de artesanos y la necesidad de prosperar y salir adelante.
- No cuentan con recursos humanos y materiales patrimoniales.
- Rescatan elementos que hacen al acervo patrimonial de sus habitantes, a su origen, forma de vida, trayectoria y más.

12.7. Resultados esperados de la alternativa.

Después de desarrollar este proyecto de investigación, se espera:

- Conocer la situación de consumo de productos realizados,
- Conocer el alcance que tienen los productos que realizan los internos del Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo.

- Conocer que productos consumen más los ciudadanos.
- Saber cuáles son los que están más al alcance de producir los internos.
- Ver los resultados que arrojan la comercialización dentro y fuera del Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo.
- Hacer partícipe a la comunidad de lo que se realiza en el Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo.
- Procurar hacer conocer en la pastoral social lo que elaboran los internos.
- Participación a nivel académico y social como prueba piloto.
- Participar en el proceso de coordinación de recolección de información.
- Un correcto desarrollo en la gestión y coordinación general del proyecto a través del cumplimiento de trabajo de los internos.
- Conocer las verdaderas dificultades y posibles mejoras en las cuales se desempeñen los internos del Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo.
- Satisfacer las verdaderas necesidades de formación empresarial y comercial, mostrando los trabajos realizados, y el resultado será hombres capaces de producir y mantener familias en un mejor estatus de vida con el mayor rendimiento posible.

Como resultado final del proyecto, se espera incrementar la producción y comercialización de los productos hechos por los internos del Centro de Rehabilitación Social de Babahoyo, aun corto plazo, las deducciones que se esperan conseguir con la realización del proyecto son por la realización de un correcto desarrollo y gestión como resultados de trabajos bien realizados. Que pueda esta investigación contribuir a consolidar las nuevas iniciativas empresariales y comerciales.

Bibliografía

(s.f.).

ADOPEM. (2010). *INNOVACION SOCIAL EN MICROFINANZAS. METODOLOGIAS DE DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS. ESPAÑA.*

ALEXANDER, H. A. (1 de julio de 2010). *SlideShare*. Recuperado el 28 de junio de 2014, de <http://es.slideshare.net/PATYJEY/estudio-del-mercado>

Andrades, C. A. (2012). *Cuso Asistente Administrativo Mencion n Ventas*. Santiago de Chile: Fundacion Rutten.

Carbellido, V. M. (2005). *Que es la calidad, conceptos, gurus y modelos fundamentales*. MEXICO: LIMUSA S.A.

Casiarjan, R. (2010). *Perdonar:Una decision valiente que nos traera paz interior*. Argentina: Eleven.

Colin_Garcia. (2015). *CONTABILIDAD DE COSTOS*.

Cucala, F. S. (2012). *40 Años del Greff*. fuente pizarro.

DIARIO EL TIEMPO CUENCA. (3 de Septiembre de 2014). www.eltiempo.com.ec. Obtenido de Falta comercialización de productos artesanales.: <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/148860-falta-comercializacia-n-de-productos-artesanales/>

Garcia - Gomez - Mendoza - Toledo. (2011). *IMPLEMENTACIÓN DE UN PLAN DE CAPACITACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO DE MICROEMPRESAS FAMILIARES, DIRIGIDAS A LAS PERSONAS PRIVADAS DE LA LIBERTAD (PPL) DEL CENTRO DE*

REHABILITACIÓN SOCIAL DE MUJERES TOMAS LARREA DE LA CIUDAD DE PORTOVIEJO., Portoviejo: Universidad Tecnica de Manabi.

Garcia, B. M. (2011). *www.monografias.com*. Obtenido de Reflexiones teóricas sobre la comercialización:

<http://www.monografias.com/trabajos42/productos-universitarios/productos-universitarios.shtml>

Gobetti, E. (2011). *www.monografias.com*. Obtenido de Productos elaborados:

<http://www.monografias.com/trabajos7/proel/proel.shtml>

Keller, K. P. (2006). *Dirección de marketing*. Mexico: Pearson.

Lauer, M. (1989). *La producción artesanal en América Latina*. Mosca Azul Editores, 1989.

Lidon, J. (1998). *Conceptos básicas de economía*. servicios de publicaciones.

Maldonado, J. A. (2012). *ética profesional y empresarial*. Chicago.

Mariño, W. (2008). *100 Tips para crear tu propia empresa*. Guayaquil: Aguilar.

MINISTERIO DE JUSTICIA DEL ECUADOR. (17 de Octubre de 2014).

www.justicia.gob.ec. Obtenido de <http://www.justicia.gob.ec/author/justicia/>

Ministerio_Educacion_Nacional. (2006). *LA CULTURA DEL*

EMPRENDIMIENTO EN LOS ESTABLECIMIENTOS EDUCATIVOS.

COLOMBIA.

Nordhaus, S. (1998). *Economía*. Yale: Mc Graw Hill.

Patzam, J. (19 de Mayo de 2014). *www.prensalibre.com*. Obtenido de http://www.prensalibre.com/noticias/justicia/Programa-trabajo-carceles-desigual_0_1141085889.html

Rojas, F. (s.f.).

Santa_Magdalena. (2000). *LAS NUEVAS DEMANDAS DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL Y SUS IMPLICANCIAS PARA LA DOLENCIA UNIVERSITARIA*. CHILE.

sociales, r. d. (1984). servicios sociales y politica social. *revistas de servicios sociales*, 92.

Universidad virtual O Mandino. (2011). *www.uovirtual.com.mx*. Obtenido de *COMO DESARROLLAR LAS VENTAS Y ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION:* <http://www.uovirtual.com.mx/moodle/lecturas/estraven/4.pdf>

Valenzuela, N. (Mayo de 2007). *repositorio.uisek.edu.ec*. Obtenido de <http://repositorio.uisek.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/282/1/>

Verdezoto, J. (2011). *EL EMPRENDIMIENTO PRODUCTIVO Y LA REHABILITACION SOCIAL DE LAS PERSONAS PRIVADAS DE LA LIBERTAD*. Guaranda: Universidad Estatalde Bolivar.

ANEXOS

ANEXO 1. FOTOGRAFÍA



Fotografía 1: Material Reciclable



Fotografía 2: Realizados con Madera



Fotografía 3: Flores con material reciclado



Fotografía 4: Lámparas de material reciclado

ANEXO 2

LA ENCUESTA REALIZADA A LOS HABITANTES DE LA CIUDAD DE BABAHOYO SERÁ DE CARÁCTER CONFIDENCIAL

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015.

- 1. ¿Qué tipo de muebles prefiere para su casa?**
- 2. ¿Qué características valora esencialmente en los muebles?**
- 3. ¿Qué importancia le asigna al precio en el momento de comprar los muebles?**
- 4. ¿Motivaría la compra de muebles el conocer que han sido elaborados por los internos del centro de rehabilitación social?**
- 5. ¿Cree usted que la exhibición de los muebles debería hacerse?**
- 6. ¿En qué lugar compra usted los muebles?**
- 7. ¿Usted compraría muebles confeccionados por los ciudadanos privados de su libertad?**
- 8. ¿De qué material le gustaría comprar muebles?**
- 9. ¿Ha comprado muebles producidos por las personas privadas de la libertad?**
- 10. ¿En Babahoyo se ha hecho conocer a la ciudadanía sobre los muebles producidos por las personas privadas de la libertad?**

ANEXO 3

LA ENCUESTA REALIZADA A LOS INTERNOS DEL CENTRO DE REHABILITACIÓN SOCIAL DE BABAHOYO SERÁ DE CARÁCTER CONFIDENCIAL

Elaborado por: Econ. Mónica Moran Calderón

Fuente: Inec 2015

- 1. ¿Realiza usted alguna actividad dentro del Centro que le produce un ingreso económico?**
- 2. ¿Qué actividad le gustaría aprender mientras dure su condena?**
- 3. ¿Cree usted que afecta la falta de espacios físicos, para producir artesanías?**
- 4. ¿Está usted de acuerdo en que el Centro de Rehabilitación Social de la Ciudad de Babahoyo realice ferias de artesanías para dar a conocer al público los bienes producidos?**
- 5. ¿Los directivos del reclusorio se preocupan porque usted aprenda una actividad artesanal?**
- 6. ¿Han tenido propuestas de comerciantes externos, para financiar sus actividades artesanales en madera y metal?**
- 7. previamente ha financiado esta labor.**
- 8. ¿El Centro de Rehabilitación Social cuenta con talleres para la elaboración de los productos artesanales?**
- 9. ¿Cómo obtiene usted la materia prima para producir productos artesanales?**

Anexo 4

PROCESOS DE PLANIFICACIÓN

Organizar es ordenar



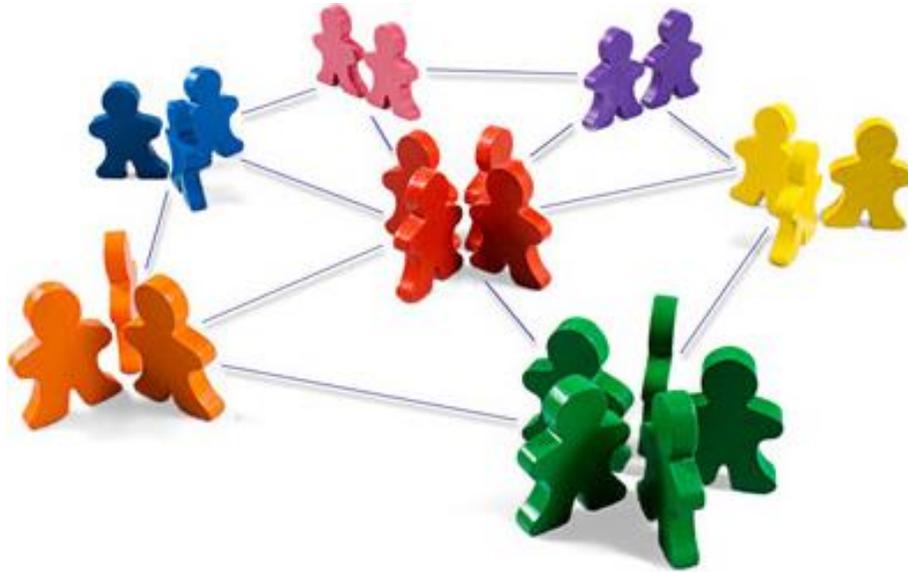
El espacio

Un lugar para cada cosa y cada cosa en su lugar...



Las personas

Un cargo para cada persona y cada persona en su cargo.



El tiempo

Un tiempo para cada tarea y cada tarea a su debido tiempo.

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	
		1	2	3	4	5	
6	7	8	9	10	11	12	
X	13	14	15	16	17	18	19
	20	21	22	23	24	25	26
	27	28	29	30	31		

A large yellow human figure is positioned behind the calendar, appearing to be looking at it. The figure is stylized and has a friendly appearance.

Los recursos

Es la distribución y manejo de los recursos de la asociación, para obtener de ellos el mejor rendimiento posible.



¿QUÉ ES VENDER?

Φ Es el intercambio de productos o servicios por dinero, que se produce entre el vendedor y el cliente, buscando la satisfacción de las necesidades del cliente y el logro de los objetivos del vendedor.



Φ Es la habilidad de convencer al cliente para que adquieran un producto que proporciona satisfacción a una necesidad

