



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Sede Santo Domingo

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

Tesis de grado previo a la obtención del título de:
INGENIERA DE EMPRESAS

ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE CONDICIONAN LOS NIVELES DE ASOCIATIVIDAD Y SU INCIDENCIA EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS UNIDADES DE PRODUCCIÓN DEL SECTOR AGROPECUARIO DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS

Estudiante:

ANABEL CRISTINA PACHECO JIMÉNEZ

Directora:

Ing. PAULINA MORALES

Santo Domingo – Ecuador

Abril, 2014

ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE CONDICIONAN LOS NIVELES DE ASOCIATIVIDAD Y SU INCIDENCIA EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS UNIDADES DE PRODUCCIÓN DEL SECTOR AGROPECUARIO DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS

Ing. Paulina Morales

DIRECTORA DE TESIS

APROBADO

Ing. Patricio Analuisa. MBA

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Dr. Fernando Uset

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Piedad Alarcón. MDE.

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Santo Domingo,..... de..... del 2014.

Autor: Anabel Cristina Pacheco Jiménez

Institución: Universidad Tecnológica Equinoccial

Título de Tesis: Análisis de los factores que condicionan los niveles de asociatividad y su incidencia en la competitividad de las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción del sector agropecuario de Santo Domingo de los Tsáchilas

Fecha: Abril, 2014

Del contenido del presente
documento se responsabiliza
la autora.

Anabel Cristina Pacheco Jiménez

1723994933

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Sede Santo Domingo

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS

Santo Domingo de los Tsáchilas a, de de 2014

Ingeniero

Patricio Analuisa.

**COORDINADOR DE LA CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRESAS Y
NEGOCIOS**

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

Presente.

De mi consideración:

Por medio del presente tengo a bien informar a Ud. que la tesis bajo el tema: “ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE CONDICIONAN LOS NIVELES DE ASOCIATIVIDAD Y SU INCIDENCIA EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS UNIDADES DE PRODUCCIÓN DEL SECTOR AGROPECUARIO DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS”, realizada por la señorita Anabel Cristina Pacheco Jiménez, egresada de la Facultad de Ciencias Económicas y Negocios de la carrera de Empresas y Negocios ha cumplido con todos los requisitos pertinentes conforme al plan previamente aprobado bajo los parámetros programados.

Particular que pongo en conocimiento para los fines consiguientes.

Atentamente,

Ing. Paulina Morales
DIRECTORA DE TESIS

DEDICATORIA

A Dios, verdadera fuente de amor y sabiduría.

A mi madre, cuyo vivir me ha mostrado que en el camino hay que ser perseverante para llegar a tu objetivo y que la culminación de una meta es el comienzo de otra nueva.

A mi padre, porque él me enseñó que el querer es poder, que todo depende de la intensidad con la que deseas las cosas, y que soy capaz de lograr lo inimaginable tan solo con creerlo de corazón. “¡O encontramos una manera... O la hacemos!”

A mi hermana Jéssica, una de las personitas que amo más en esta vida, aunque no te lo diga a diario tú eres una de mis más grandes motivaciones para seguir adelante.

A mi abuelito Filiberto, porque aunque no esté aquí en físico ahora, vive eternamente en mi mente y mi corazón, su amor es un legado para con nuestra familia

Anabel

AGRADECIMIENTO

Son muchas las personas especiales a las que me gustaría agradecer su amistad, apoyo, ánimo y compañía en las diferentes etapas de mi vida. Algunas están aquí conmigo otras en mi recuerdo y mi corazón. Pero aunque algunas no estén aquí y tal vez no lean esto, quiero darles las gracias por ser parte de mí.

Mami, no me equivoco al decir que eres la mejor madre del mundo, gracias por tu amor, tu tiempo, tu vida, tu caminar junto a mí y a cada paso que di, tu fortaleza fue la que cubrió mi debilidad, tu calma y paciencia en medio de tormentas me enseñaron a vivir.

Papi, este es un logro que quiero compartir contigo, gracias por ser mi papá. Quiero que sepas que aunque a veces reniego por parecerme a ti, la verdad es que estoy muy orgullosa de eso, pues mis mejores cualidades son las que he heredado de ti.

Jessica, tu mi mayor tormento, mi más incondicional amor hacia ti, gracias por enseñarme todos los días a que no todas las personas debemos pensar igual, que a veces es necesario ver las cosas desde otro ángulo para entenderlas.

A todos mis amigos, sin excluir a ninguno pero en especial a Karen , Lizeth, Fernanda, Estefy, Alisson Victor, Jaime, Esteban, Sergio, Juan Carlos mil gracias por todos los momentos que hemos pasado juntos y porque han estado conmigo, los estimo mucho chicos y espero que nuestra amistad perdure por un largo tiempo.

A todos mis profesores no solo de la carrera sino de toda la vida, muchas gracias porque de alguna manera forman parte de lo que ahora soy. Especialmente a los que me han guiado en este trabajo final: Fernando Uset y Paulina Morales. A la Universidad Tecnológica Equinoccial, porque ha sido el lugar donde compartí durante gran parte de mi vida y adquirí mis conocimientos.

Al más especial de todos, a Dios porque hiciste realidad uno más de mis objetivos, por todo el amor que me rodeas y porque me tienes en tus manos.

Anabel

ÍNDICE DE CONTENIDOS

<i>Descripción</i>	<i>Página</i>
Portada	i
Hoja de Presentación y Aprobación de Integrantes del Tribunal	ii
Hoja de Derecho de Autor	iii
Informe de Aprobación del Director de Tesis	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimientos.....	vi
Índice	vii
Resumen Ejecutivo.....	xvii
Abstract.....	xviii
CAPÍTULO I.....	1
INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Título de la Investigación.....	1
1.2 Planteamiento y Formulación de la Investigación	1
1.2.1 Formulación del Problema	2
1.3 Justificación.....	3
1.4 Objetivos del estudio.....	4
1.4.1 Objetivo General	4
1.4.2 Específicos.....	4
CAPÍTULO II.....	5
MARCO DE REFERENCIA	5
2.1 Marco Teórico	5
2.1.1 Asociatividad.....	5

2.1.1.1	Antecedentes	5
2.1.1.2	Concepto.....	7
2.1.1.3	Características	10
2.1.1.4	Etapas	12
2.1.1.4.1	Etapas de Gestación	12
2.1.1.4.2	Etapas de Estructuración.....	12
2.1.1.4.3	Etapas de Madurez.....	12
2.1.1.4.4	Etapas productiva o de gestión	13
2.1.1.4.5	Etapas de declinación.....	13
2.1.1.5	Tipos de Asociatividad.....	13
2.1.1.5.1	Redes de Cooperación	13
2.1.1.5.2	Articulación Comercial	13
2.1.1.5.3	Alianza en Cadenas Productivas	14
2.1.1.5.4	Alianza en “Clústers”	14
2.1.1.5.5	Joint Venture	14
2.1.1.5.6	Consortios.....	14
2.1.1.6	Ventajas y Desventajas.....	15
2.1.1.6.1	Ventajas	15
2.1.1.6.2	Desventajas.....	16
2.1.1.7	Limitaciones	16
2.1.2	“Clúster”	17
2.1.2.1	Componentes de “Clústeres”	18
2.1.2.1.1	Un caso particular de “clústers”: Los Distritos Industriales.....	19
2.1.3	Otra forma de integración productiva: Las Redes Empresariales	22
2.1.4	Pymes	23
2.1.4.1	Origen.....	23

2.1.4.2	Concepto.....	24
2.1.4.3	Mecanismos de Asociatividad para la Pymes	25
2.1.4.4	Ventajas	26
2.1.4.5	Desventajas.....	27
2.1.5	Empresas Asociativas de Producción Agropecuaria	28
2.1.5.1	Conjunto de unidades básicas mínimas de una unidad agropecuaria de producción	29
2.1.5.1.1	Una unidad física.....	29
2.1.5.1.2	Una unidad económica	29
2.1.5.1.3	Una unidad social	29
2.1.5.1.4	Una unidad administrativa.....	30
2.1.5.1.5	Una unidad de información	30
2.1.5.1.6	Una unidad jurídica	30
2.1.6	Competitividad.....	32
2.2	Marco Conceptual	32
2.2.1	Definición de Términos Conceptuales	32
2.2.2	Definición de Términos Operacionales.....	33
2.3	Marco Temporal o Espacial	34
2.4	Marco Legal	35
2.4.1	Soporte legal de las asociaciones Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuarias.....	35
CAPÍTULO III		37
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....		40
3.1	Hipótesis.....	40
3.2	Operacionalización (Variables).....	40
3.2.1	Variable Independiente.....	40

3.2.2	Variable Dependiente.....	40
3.2.3	Indicador.....	40
3.3	Estrategia Metodológica.....	41
3.3.1	Diseño de la Investigación.	41
3.3.2	Modalidad de la Investigación	41
3.3.3	Tipo de Investigación	41
3.3.3.1	Descriptiva.....	41
3.3.3.2	De campo.....	42
3.3.3.3	Bibliográfica.....	42
3.3.4	Métodos técnicas e instrumentos.....	42
3.3.4.1	Métodos	42
3.3.4.1.1	Inductivo.....	42
3.3.4.1.2	Analítico	42
3.3.4.2	Técnicas.....	43
3.3.4.2.1	Entrevista.....	43
3.3.4.2.2	Observación.....	43
3.3.4.2.3	FocusGroup.	43
3.3.4.3	Instrumentos	44
3.4	Unidad de Análisis	44
3.4.1	Universo	44
3.4.2	Muestra.....	45
CAPÍTULO IV		43
RESULTADO Y DISCUSIÓN		47
4.1	Caracterización del Campo de Acción.....	47
4.2	Diagnóstico.....	48

4.2.1	Tabulación de encuestas	49
4.3	Análisis de causas.....	61
4.3.1	Comprobación de la Hipótesis	61
CAPÍTULO V		59
PROPUESTA PARA MEJORAR LOS NIVELES DE ASOCIATIVIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS UNIDADES DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIAS MEDIANTE LA CAPACITACIÓN DEL MIES Y EL MAGAP.....		64
5.1	Premisas de la propuesta	64
5.2	Objetivos de la propuesta	64
5.3	Antecedentes del Sector	64
5.3.1	FODA para las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuarias...	64
5.3.2	Importancia de las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuarias	66
5.3.3	Prácticas asociativas y nivel de alianza para la promoción y difusión de los productos agropecuarios.....	66
5.4	Desarrollo de la propuesta.....	67
5.4.1	Organizacional.....	67
5.4.1.1	Visión	67
5.4.1.2	Misión.....	67
5.4.1.3	Valores.....	68
5.4.2	Objetivos	69
5.4.2.1	Primer Objetivo	69
5.4.2.1.1	Objetivos Específicos	70
5.4.2.1.2	Metas	70
5.4.2.1.3	Estrategias	70
5.4.2.1.4	Beneficiarios.....	70

5.4.2.2 Segundo Objetivo	70
5.4.2.2.1 Objetivos Específicos	71
5.4.2.2.2 Metas	71
5.4.2.2.3 Estrategias	71
5.4.2.2.4 Duración de la capacitación	72
5.4.2.2.5 Beneficiarios	72
5.4.2.2.6 Metodología	72
5.4.2.2.7 Cronograma de Capacitación	72
5.4.2.2.8 Expositores	73
5.4.2.2.9 Entrega de certificados	73
5.4.2.3 Tercer Objetivo	73
5.4.2.3.1 Objetivos Específicos	73
5.4.2.3.2 Metas	73
5.4.2.3.3 Estrategias	74
5.4.2.3.4 Beneficiarios	74
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	75
BIBLIOGRAFÍA	77
ANEXOS	80

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Descripción</i>	<i>Página</i>
Gráfico No. 1: Características mínimas de la empresa agropecuaria	30
Gráfico No. 2: Preferencia en la categoría de la tierra	50
Gráfico No. 3: Causas que condicionan la baja asociatividad.....	51
Gráfico No. 4: Opinión sobre la participación del gobierno en la Gerencia y control de las Pequeñas Unidades de Producción Agropecuaria	52
Gráfico No. 5: Problemas que ha afrontado por no estar asociado	53
Gráfico No. 6: Dificultades al obtener un crédito	54
Gráfico No. 7: Se encuentra de acuerdo con el precio	55
Gráfico No. 8: Opinión sobre si al comercializar particularmente hay menos posibilidad a negociar precios	56
Gráfico No. 9: Opinión sobre la apertura a nuevos mercados si se asociare.....	57
Gráfico No. 10: Tipo de asociatividad más conveniente.....	58
Gráfico No. 11: Grado de confianza hacia los directivos si estuviera asociado.....	59
Gráfico No. 12: Opinión sobre las aptitudes que debería manejar el director de la asociación	60

ÍNDICE DE CUADROS

<i>Descripción</i>	<i>Página</i>
Cuadro No. 1: Diferencia entre distritos y “clústers”	21
Cuadro No. 2: Agrupación de las fincas en Latinoamérica por objetivo de producción y características mínimas de la empresa agropecuaria	31
Cuadro No. 3: Total de unidades agropecuarias en Santo Domingo.....	44
Cuadro No. 4: Total de Pequeñas y Medianas Unidades Agropecuarias en Santo Domingo	48
Cuadro No. 5: Cultivos Transitorios y Perennes en Santo Domingo: Superficie y Producción	49
Cuadro No. 4: Preferencia en la categoría de la tierra.....	50
Cuadro No. 5: Causas que condicionan la baja asociatividad	51
Cuadro No. 6: Opinión sobre la participación del gobierno en la Gerencia y control de las Pequeñas Unidades de Producción Agropecuaria	52
Cuadro No. 7: Problemas que ha afrontado por no estar asociado.....	53
Cuadro No. 8: Dificultades al obtener un crédito.....	54
Cuadro No. 9: Se encuentra de acuerdo con el precio.....	55
Cuadro No. 10: Opinión sobre si al comercializar particularmente hay menos posibilidad a negociar precios.....	56
Cuadro No. 11: Opinión sobre la apertura a nuevos mercados si se asociare	57
Cuadro No. 12: Tipo de asociatividad más conveniente	58
Cuadro No. 13: Grado de confianza hacia los directivos si estuviera asociado	59

Cuadro No. 14: Opinión sobre las aptitudes que debería manejar el director de la asociación	60
Cuadro No. 17: Interrelación entre la pregunta 1 y la 3	61
Cuadro No. 18: Interrelación entre la pregunta 1 y la 5	62
Cuadro No. 19: Matriz FODA de las Pequeñas y Mediana Unidades de Producción Agropecuarias.....	65
Cuadro No. 20: Cronograma de Capacitación.....	72

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<i>Descripción</i>	<i>Página</i>
Ilustración No. 1: Fotos tomadas en la realización del estudio de campo en Puerto Limón	34
Ilustración No. 2: Fotos tomadas en la realización del estudio de campo en Valle Hermoso	35

RESUMEN

La asociatividad y la incidencia que esta tiene en la competitividad de las pequeñas y medianas unidades de producción agropecuaria son un factor relevante en la economía del sector permitiendo su desarrollo del sector agropecuario generando mayores plazas de trabajo y beneficios económicos a los actores de este nicho en la zona, robusteciendo la creación de unidades organizadas que velan por el cumplimiento de los objetivos de quienes lo integran haciendo que los precios de sus productos cubran los gastos que se efectúan para producirlos, además la posibilidad de negociarlos directamente con los consumidores finales. La presente tesis la asociatividad como una alternativa al crecimiento y desarrollo de los agricultores de la región y presenta la forma en que debe incentivarse al sector a considerar estar asociados. Para el desarrollo de la investigación se emplearon herramientas de investigación científica, dentro de los métodos aplicados se consideraron el analítico y el inductivo; así como diferentes instrumentos como es el caso de la observación y encuestas a los involucrados directamente para conocer la realidad de las pequeñas y medianas unidades de producción agropecuaria.

DESCRIPTORES: Asociatividad, Desarrollo económico y Competitividad.

ABSTRACT

Associativity and the impact this has on the competitiveness of small and medium agricultural production units are an important factor in the economy of the sector allowing for agricultural development generating more job openings and economic actors in this niche benefits area , strengthening the creation of organized units that ensure compliance with the objectives of those who make up causing prices of its products covers the costs are made to produce , plus the ability to negotiate directly with end consumers. This thesis partnership as an alternative to the growth and development of farmers in the region and presents how the sector should be encouraged to consider being partners. For the development of research tools for scientific research within the applied analytical methods and inductive considered were employed ; and various instruments such as observation and surveys directly involved to know the reality of small and medium agricultural production units .

WORDS: Associativity , Economic Development and Competitiveness.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Título de la Investigación

Análisis de los factores que condicionan los niveles de asociatividad y su incidencia en la competitividad de las pequeñas y medianas unidades de producción del sector agropecuario de Santo Domingo de los Tsáchilas.

1.2 Planteamiento y Formulación de la Investigación

Las exigencias del mercado globalizado han incrementado año tras año, las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción agropecuarias, no tienen posibilidad de ser competitivas por sí mismas, por su limitada disponibilidad individual, dado el insuficiente tamaño y las dificultades operativas para poder alcanzar resultados exitosos.

Las pequeñas y medianas unidades de producción difieren de la PYME básicamente es que las primeras constituyen la unidad de varios socios orientados a la producción de tal o cual producto, mientras que las PYME constituyen las pequeñas y medianas empresas dedicadas a cualquier tipo de actividad en cualquier tipo de sector.

En este contexto, la asociatividad surge como uno de los mecanismos de cooperación mediante el cual las pequeñas y medianas empresas unen sus esfuerzos para enfrentar los retos impuestos por el proceso de globalización. Según Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria (Registro Oficial 349, 2010) en el Ecuador, el gobierno nacional se encuentra apoyando y fomentando la asociatividad de las microempresas así como también pequeños y medianos productores.

Bajo esta perspectiva, las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción (PMUP) para adecuarse a la realidad imperante se ven obligadas, en muchos casos, no sólo a encarar un proceso de cambio acelerado, además deben interactuar con el medio a través de la

conformación de redes o asociaciones que los ubique en posiciones más sólidas para reducir las amenazas y potenciar las oportunidades.

En la actualidad son pocas las pequeñas y medianas unidades de producción, básicamente los productos que se encuentran conformados en estas son la palma africana, de cacao, de papaya, de piña entre otros.

En Santo Domingo de los Tsáchilas la dispersión patrimonial del sector agropecuario, conformado por Pequeñas y Medianas Unidades de Producción agrícolas, las pone en una posición desventajosa a la hora de negociar con proveedores de productos o servicios en aspectos relativos a comisiones, condiciones de venta, precios, barreras de entrada y poder de negociación de los intermediarios.

A partir de estos elementos, la investigación desarrollada estuvo orientada al análisis y diagnóstico de los factores causantes de los insuficientes niveles de asociatividad de las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción como fundamento para generar un conjunto de propuestas que contribuyan al aumento de la asociatividad y la competencia de los productores del sector agropecuario de la provincia Tsáchila.

Si se incentivan y se realizan la asociatividad de forma organizada y brindando los mecanismos para que se desenvuelva de forma eficiente se logra solucionar los problemas de los pequeños y medianos agricultores y ganaderos en Santo Domingo de los Tsáchilas.

Fundamentando en lo anterior la asociatividad es la solución más viable para disminuir o eliminar la mayoría de los problemas a los que se enfrenta el sector agropecuario en la provincia Tsáchila y se puede contribuir al desarrollo económico y social de la comunidad.

1.2.1 Formulación del Problema

¿Qué factores socio-económicos determinan los bajos niveles de asociatividad en los pequeños y medianas unidades de producción agropecuaria de Santo Domingo de los Tsáchilas?

1.3 Justificación

El contexto económico, social, político y cultural a nivel mundial ha sido objeto, en los últimos años, de profundas transformaciones. El sector agropecuario no ha permanecido al margen de los principales cambios en las variables contextuales, entre los que se pueden mencionar los avances en la tecnología, los cambios experimentados en la oferta y demanda, la globalización de la economía y los problemas ecológicos.

El presente proyecto es de gran importancia y basa su justificación por cuanto los retos que se pretenden alcanzar van a beneficiar al sector agropecuario de nuestra ciudad ya que la falta de las frena el bienestar de la comunidad en general.

En el desarrollo de la investigación ha sido relevante tener en consideración las diversas técnicas y métodos para la obtención de información actualizada, real, y precisa, la misma que ha sido la base cumplir con el propósito de este estudio que está ligado a parámetros específicos en el mismo, así como también que la investigación de campo respalden el desenvolvimiento del mismo; razón por la cual se utilizaron los métodos: analítico-sintético y deductivo-inductivo; apoyado en fuentes primarias y secundarias para la recolección de información en todo el proceso de investigación.

En efecto, las pequeñas y medianas empresas agropecuarias en Santo Domingo deben sobrellevar obstáculos culturales, institucionales, entre otros. Para encontrar nuevas estrategias que les permita superar las dificultades planteadas por un mercado cada vez más competitivo. Así la asociatividad en estas unidades de producción del sector agrícola y ganadero se transforma en una estrategia alternativa para coordinar la búsqueda de sinergias y beneficios conjuntos, con el fin de crear Pequeñas y Medianas Unidades de Producción competitivas.

El resultado de los cambios es un contexto en permanente cambio. Es en este escenario de turbulencias, donde las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuarias deben operar, afrontando las amenazas provocadas por los cambios a escala mundial e sorteando las debilidades propias de ese tipo de empresas. Por el contrario, estos procesos

generan nuevas oportunidades que deben ser aprovechadas mediante innovadoras formas de gestión que le permitan optimizar sus recursos.

1.4 Objetivos del estudio

1.4.1 Objetivo General

Analizar los factores que inciden en el bajo nivel de asociatividad de las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción del Sector Agropecuario de Santo Domingo de los Tsáchilas, y proponer un conjunto de medidas que contribuyan a su incremento.

1.4.2 Específicos

- Fundamentar teóricamente la asociatividad como modelo.
- Identificar los factores que construyen asociatividad en el sector agropecuario para las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción.
- Determinar las variables (causas) de mayor incidencia en los niveles de asociatividad.
- Diseñar y presentar una propuesta de actividades y medidas que contribuyan al incremento de la asociatividad.

CAPÍTULO II

MARCO DE REFERENCIA

2.1 Marco Teórico

2.1.1 Asociatividad

En el contexto actual de transformaciones globales, se ha concebido la necesidad de interacciones sociales que impulsen el desarrollo local, estimulando la innovación y emprendimiento con la vinculación entre unidades de producción, en lo que se refiere al sistema productivo y al sistema tecnológico-científico.

Este se ha producido en base al esfuerzo organizado y en unidad a la comunidad en el que se impulsa la flexibilidad y la descentralización operativa con la finalidad de favorecer la constitución de unidades productivas llegando a priorizar las acciones colectivas gracias al accionar de las cadenas productivas que lleguen a desarrollar las oportunidades del crecimiento empresarial en la región.

Lo anteriormente planteado, evidencia la necesidad de generar cooperación entre organizaciones e instituciones que ayuden a mejorar la gestión, productividad y competitividad del sector empresarial y así lograr la subsistencia a través de la asociación con otros. La economía solidaria es una alternativa insertada en la Constitución, la cual hay que implementarla (Panchi, 2009. p. 15), requiriendo los instrumentos legales y el apoyo de organizaciones públicas y privadas. Esta nueva ley debe fomentar la economía popular y la economía solidaria a pequeña escala, apuntando a crear la estructura para la asociatividad y la promoción de estas prácticas.

2.1.1.1 Antecedentes

En los países que se encuentran en vías de desarrollo, se ha incrementado las necesidades de enunciar y delinear estrategias de apoyo para que las empresas aumenten y mejoren su

competitividad; esto, especialmente en las pequeñas y medianas empresas.

La estrategia aplicada en los últimos años en la liberación de mercados, ha producido el surgimiento de nuevos paradigmas en las diferentes estructuras organizacionales como es la calidad total, reingeniería y mejora continua al interior de las empresas que tienden a disminuir los costos, aumentar la productividad, ejecutar y afianzar alianzas estratégicas, la asociatividad, los “*clústers*” y el apoyo de las cadenas productivas como formas de elevar la competitividad.

El fortalecimiento de estas cadenas productivas se ha convertido en orientaciones significativas de fomento productivo desde los entes públicos. Aprobada la nueva Constitución, los gobiernos provinciales del Ecuador cuentan con un mandato constitucional claro para desarrollar las actividades de fomento productivo y agropecuario en sus competencias, por primera vez en la historia de las cadenas productivas. Al igual que el COOTAD, en su art. 135 expresa que “la definición de estrategias participativas de apoyo a la producción y el fortalecimiento de las cadenas productivas con un enfoque de equidad” (Rivero, 2011, p. 75) (Art. 135).

Además, el Consorcio de Consejos Provinciales del Ecuador (CONCOPE) desde el 2008 implementó un programa nacional de fortalecimiento de capacidades en los gobiernos provinciales para la gestión público-privada de las cadenas productivas, como es la asistencia técnica a los funcionarios provinciales de las áreas de fomento productivo en la selección de cadenas, la organización de ruedas de negocios entre gobiernos provinciales y empresas ancla y los procesos de transferencia metodológica.

En período 2009 al 2010, el CONCOPE no solo capacitó a 205 técnicos (entre funcionarios provinciales y prestadores locales de servicios), sino también diseñó el Reglamento y Manual Operativo del Fondo de Inversiones Rurales Compartidas (FIRC) que permitió fortalecer a 32 cadenas productivas.

En el año 2011, el CONCOPE concentró sus energías en el seguimiento de cada uno de los proyectos a nivel territorial, la sistematización de experiencias, la gestión del conocimiento

y la organización de espacios para el intercambio de experiencias entre los facilitadores y gerentes de las cadenas apoyadas, en el marco de la Red Interprovincial de Fomento Productivo (REDIF). También se realizó en febrero del mismo año, el Simposio Regional: “Cadenas Productivas y Desarrollo Económico Rural en América Latina”.

El (IICA) (Maurtua, 2013, parr. 42) impulsa 4 programas para cumplir su misión:

- Agronegocios y Comercialización.
- Innovación para la Productividad y Competitividad.
- Sanidad Agropecuaria e Inocuidad y Calidad de los Alimentos; y,
- Agricultura, Territorios y Bienestar Rural.

Dentro del Programa de Agronegocios y Comercio, el IICA, orientados a las cadenas productivas, impulsó con diferentes actividades la vinculación de los productores agrícolas a los mercados, la agregación de valor y su retención en los territorios rurales, y la prospección y gestión de innovación para los agronegocios.

La experiencia tanto del CONCOPE como del IICA en Ecuador permitió señalar que el concepto de asociatividad no está aún desarrollado encontrando múltiples obstáculos, especialmente en los pequeños emprendedores que no logran consolidar estos procesos. Es así que las mediaciones en los procedimientos agroalimentarios, enfocados a la asociatividad como el de cadenas o el de clúster han cobrado especial importancia, ya que instituciones públicas como el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO) y el propio CONCOPE los han incorporado en su institucionalidad y operatividad.

2.1.1.2 Concepto

Según Rosales (1997, p. 52), la asociatividad es un mecanismo de cooperación empresarial en el que cada una de las empresas que participan, mantienen su independencia jurídica y su autonomía gerencial, decidiendo voluntariamente su participación en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para la búsqueda de un objetivo común. Los objetivos

comunes pueden ser coyunturales, tales como la adquisición de un volumen de materia prima o generar una relación más estable en el tiempo, como puede ser la investigación y el desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías, las cuales son cubiertas proporcionalmente por parte de cada uno de los participantes (Narváes, Fernández, & Senior, 2013, p. 25).

La asociatividad viene a ser una estrategia colectiva, constituyéndose casi en un requisito para la sobrevivencia de las empresas, así como en la posibilidad de desarrollar ventajas competitivas. Al hacer uso de esta estrategia, la actividad empresarial se la ejecuta en el marco de redes formales e informales, que les permita competitividad en todo su entorno. Seis distinciones importantes tienen la asociatividad (Rosales, 2010, p. 31), a saber:

- Es una estrategia colectiva.
- Tiene carácter voluntario.
- No excluye ninguna empresa por el tipo de mercado en el cual opera.
- Permite resolver problemas conjuntos manteniendo la autonomía gerencial de las empresas participantes.
- Puede adoptar diversas modalidades jurídicas y organizacionales.
- Es exclusiva para pequeñas y medianas empresas.

En forma general, la asociatividad ayuda a que el esfuerzo colectivo de varias empresas o negocios que se han unido para resolver las dificultades comunes a las que continuamente se enfrentan, en forma voluntaria, no forzada. Esta decisión de asociarse debe ser estimulada por instituciones ajenas a estas empresas, como es el Estado o los gremios empresariales.

A través de esta asociatividad, se logra un alto grado de autonomía gerencial como por ejemplo en el caso de la utilización de los recursos o beneficios obtenidos a partir de esta unión, ya que es incumbencia exclusiva de cada una de las empresas asociadas.

Es importante manifestar que la asociatividad puede abarcar una amplia gama de actividades de cooperación con múltiples propósitos desde el financiamiento hasta la

investigación conjunta de un determinado problema, como también el de abarcar las diferentes etapas de los procesos básicos en la formación de una empresa en el diseño, manufactura, comercialización, etc.

La Cámara de Comercio de Cartagena (Cámara de Comercio de Cartagena, 2013), dentro de lo que es el fortalecimiento empresarial, opina que la asociatividad desarrolla mecanismos de acción conjunta y cooperación empresarial que contribuye a que las empresas mejoren su posición en el mercado, brindando una estructura más sólida y competitiva. Las empresas que trabajan de manera conjunta cuentan con mayores oportunidades de acceso a servicios, compra de insumos, comercialización y financiamiento.

El Congreso Permanente de Mujeres Empresarias de Nicaragua (Valdez, 2013, parr. 18), en su Plan Estratégico define a la Asociatividad como un mecanismo de cooperación entre empresas pequeñas y medianas, en donde cada empresa participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía gerencial, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto con otros participantes para la búsqueda de un objetivo común.

El pequeño productor individualizado y fragmentado tiene pocas posibilidades de éxito en el libre mercado, es por ello que en el área productiva se busca promover la asociatividad de los pequeños productores y con ello mejorar la calidad del producto y de los procesos de capacitación, para de esta manera posibilitar la apertura de nuevos mercados.

Hoy en día, las grandes corporaciones económicas y empresas (Panchi, 2009. p. 15) están alineando el mercado hacia los sectores pobres ya que sumados no constituyen un pequeño mercado sino que son el mayor que todos.

Una empresa asociativa de producción es considerada por muchos sectores como una respuesta válida a la falta de capital y de talento empresarial. Por ello se debe plantear como opción la creación de empresas comunitarias como reforma en el agro del continente, conscientes de las dificultades que se presentarían al tratar de ejecutarlas. El mayor reto a la cual se enfrentarían este tipo de empresas sería al ejercer una administración adecuada

que busque el beneficio comunitario más que individual.

Es preciso incluir a la administración de empresas agropecuarias dentro del conjunto de esfuerzos para lograr mejoramientos reales en los niveles de vida del hombre de campo, para que forme parte de un proceso de desarrollo sustentable, utilizando adecuadamente los beneficios y recursos económicos en la consolidación de una empresa.

2.1.1.3 Características

Las más importantes se detallan a continuación:

- Las características de la asociatividad le otorgan a esta forma de asociarse una alta flexibilidad para la conformación, operación y ámbito de acción, donde puede aliarse entre redes verticales u horizontales, o incluso no pertenezcan a ninguna red.
- Una empresa pequeña en particular puede vincularse en una estrategia colectiva de asociatividad como también la de la integración en una red de producción; a pesar que las reglas gerenciales, tecnológicas y financieras pueden ser diferentes.
- La organización es el proceso de agrupamiento de personas que trabajan en forma coordinada y concertada para alcanzar sus metas. Con la organización se debe lograr un uso más efectivo de los factores de producción, que el que se alcanza a nivel individual. (IICA) (Rubio, 2011, p. 53).
- Previamente al desarrollo de modalidades de asociación es necesario que se den ciertas condiciones específicas que permitan la sustentabilidad de las mismas. Entre los requisitos más importantes se puede señalar (Liendo & Martínez, 2001, p. 11):
 - Proyecto Común.
 - Compromiso Mutuo.
 - Objetivos Comunes.
 - Riesgos compartidos sin abandonar la independencia de cada uno de los participantes.

- La asociatividad permite, a través de la implementación de estrategias colectivas y de carácter voluntario, alcanzar niveles de competitividad similares a los de empresas de mayor envergadura. Esta forma de trabajo se caracteriza por:
 - Independencia jurídica de los participantes.
 - Autonomía gerencial de cada una de las empresas.

- El desarrollo de modelos de cooperación empresarial, facilita a los participantes el acceso e incorporación de experiencias de otros actores reduciendo el riesgo y la incertidumbre en la toma de decisiones. Por otra parte, estimula la especialización, incrementa la posibilidad de establecer nuevas redes de contactos ampliando y potenciando los esfuerzos individuales.

- El modelo asociativo en general, sin dejar de lado la autonomía de las empresas participantes, posibilita la resolución de problemas comunes tales como:
 - Reducción de costos.
 - Incorporación de Tecnología.
 - Mejora del posicionamiento en los mercados.
 - Acceso a mercados de mayor envergadura.
 - Capacitación de recursos humanos.
 - Incremento de la productividad.
 - Acceso a recursos materiales y humanos especializados.
 - Desarrollo de economías de escala.
 - Disponibilidad de información.
 - Captación de recursos financieros.
 - Optimización de estándares de calidad.
 - Desarrollo de nuevos productos.
 - Ventajas competitivas.
 - Mejora de las posibilidades de negociación con clientes y proveedores.

2.1.1.4 Etapas

En el proceso de formación de un grupo asociativo se pueden distinguir distintas fases que podemos clasificar de la siguiente manera (Liendo & Martínez, 2001, p. 11):

- Etapa de gestación.
- Etapa de estructuración.
- Etapa de madurez.
- Etapa productiva o de gestión.
- Etapa de declinación.

2.1.1.4.1 Etapa de Gestación

En esta fase se anima e incentiva el interés de los participantes al iniciarse un proceso de proximidad. Aquí se da inicio a las gestiones para la creación e integración del grupo asociativo, analizando el potencial de cada una de las organizaciones y de las ventajas de llevar adelante el proyecto.

2.1.1.4.2 Etapa de Estructuración

En esta parte, el grupo de empresarios ya han definido su rol dentro del mismo, aceptando la asociatividad como herramienta para alcanzar el o los objetivos planteados. Aquí es donde se definen las estrategias para el logro de los objetivos comunes.

2.1.1.4.3 Etapa de Madurez

Al llegar a esta etapa del proceso de desarrollo, los empresarios ya han definido las distintas pautas en la organización del grupo, adquiriendo identidad como tal, y la respectiva claridad sobre las acciones a seguir. Aquí se define la forma jurídica, basándose en las necesidades planteadas por la actividad a desarrollarse, y se van creando las bases para la autosostenibilidad del grupo.

2.1.1.4.4 Etapa productiva o de gestión

Es en esta etapa donde se llevan a cabo las gestiones para la obtención de los resultados esperados. Los procesos operativos internos se agilizan para llevar adelante la gestión empresarial.

2.1.1.4.5 Etapa de declinación

Este período comienza cuando los requerimientos de la gestión disminuyen y la relación costo-beneficio del accionar del grupo es negativa. Es aquí donde se deberá tomarse la decisión de desintegrar el grupo o iniciar nuevos proyectos.

2.1.1.5 Tipos de Asociatividad

Se exponen a continuación (Centro de Exportaciones e Inversiones, 2010, p. 17):

2.1.1.5.1 Redes de Cooperación

Conjunto de empresas que comparten información, procesos o conglomeran ofertas, sin renunciar a funcionar de manera independiente.

No existe una relación de subordinación. Mantienen diversos vínculos cooperativos para realizar acciones conjuntas coordinadas.

2.1.1.5.2 Articulación Comercial

Relación sostenida entre empresas ofertantes y demandantes la cual puede ser mediada o animada por un agente intermediario, bróker o gestor de negocios.

2.1.1.5.3 Alianza en Cadenas Productivas

En base a acuerdos entre actores que cubren una serie de etapas y operaciones de producción, transformación, distribución y comercialización de un producto o línea de productos (bienes o servicios). Implica división de trabajo en la que cada agente o conjunto de agentes realiza etapas distintas del proceso productivo.

2.1.1.5.4 Alianza en “Clústers”

De manera similar a las cadenas de valor, pero los actores están concentrados geográficamente y están interconectados en una actividad productiva particular. Comprende no sólo empresas sino también instituciones que proveen servicios de soporte empresarial.

2.1.1.5.5 Joint Venture

Se constituye una nueva sociedad creada por dos o más empresas con personalidad jurídica independiente pero realiza una actividad empresarial editada a las estrategias competitivas de las empresas propietarias. Esta forma de cooperación implica la aportación de fondos, tecnología, personal, bienes industriales, capacidad productiva o servicios.

2.1.1.5.6 Consorcios

Un contrato de consorcio es aquél donde dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico.

Los Consorcios se pueden formalizar legalmente sin que las empresas pierdan su personería jurídica pero con una gerencia común. Un consorcio es un acuerdo entre varias empresas cuyo objetivo principal es desarrollar una actividad económica que va a resultar en rendimientos para todas y cada una de ellas. Un caso muy común de consorcio se presenta en las grandes obras de construcción de infraestructura vial, en las cuales se

asocian varias empresas (sin llegar a fusionarse) que se especializan o tienen fortalezas en diferentes campos, unas en topografía, otras en geología, otras porque tienen la maquinaria pesada, otras debido a la calidad de sus ingenieros civiles, etc.

Otro buen ejemplo se da en comercio exterior, cuando varias empresas fabricantes, comercializadoras, transportadoras, se unen (sin perder su autonomía e independencia) para introducirse y operar, de forma conjunta, en los mercados externos.

Los consorcios suponen ventajas como:

- Aumento y complemento de la oferta de las empresas individuales.
- Los costos y gastos son compartidos y por lo tanto más asequibles y facilitan la consecución de los recursos financieros.

2.1.1.6 Ventajas y Desventajas

2.1.1.6.1 Ventajas

- Aumento de la producción y productividad.
- Mantener la autonomía de los participantes, “la unión hace la fuerza”. Esto permite que las empresas asociadas compartan los recursos que sólo se refieren a la asociatividad, manteniendo aquellos puntos estratégicos y que no desean ser compartidos en plena confidencialidad.
- Mayor poder de negociación.
- Mejora el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento.
- Se comparte riesgos y costos.
- Reducción de costos.
- Mejora de la calidad y diseño.
- Mejora la gestión de la cadena de valor (mayor control).
- Mejora la gestión del conocimiento técnico – productivo y comercial.
- Adoptar diversas modalidades jurídicas, organizacionales y/o empresariales. Es decir, relaciones empresariales como la sub-contratación, las franquicias, los contratos de cooperación, etc.

- La Pymes obtendrán los beneficios de la asociatividad de acuerdo a su grado de participación y el compromiso que en ello coloquen.
- Existe flexibilidad entre las partes, principalmente cuando no existen contratos que generen responsabilidades entre las partes y que por lo tanto sea acuerdos voluntarios e informales, el ingreso y salida de miembros en este caso es sencilla y poco conflictiva.
- Mejorar la productividad y competitividad, lo que permite ampliar los mercados (mayor escala o nuevos mercados).
- Generan en las empresas y los empresarios varios “efectos secundarios” como una mentalidad más abierta, mayor confianza, una visión unificada a más largo plazo, mayor integración, mayor positivismo, más dinamismo.

2.1.1.6.2 Desventajas

- Muchas veces el individuo no puede solicitar préstamos o crédito, puesto que no tiene una firma colateral.
- Los pequeños agricultores que ofrecen una limitada cantidad de productos, por lo regular no reciben un buen precio por sus productos en el mercado local.
- La compra de insumos resulta más cara, puesto que los vendedores no le ofrecerán un descuento por la compra de semillas, fertilizantes y otros insumos, y si se lo ofrecen, éste será mínimo.
- Por lo regular, las agencias ofrecen capacitación y entrenamiento a grupos, no a individuos.

2.1.1.7 Limitaciones

Entre las limitantes y factores que hay que tomar en cuenta están:

- La heterogeneidad del sector y falta de cultura de cooperación entre empresas. Competir y hacer frente a las amenazas del mercado en forma asociada no se visualiza en la mayoría de los pequeños y medianos empresarios.
- La mirada a la relación de costo/ beneficio implica un gran esfuerzo. La construcción

de la confianza entre los empresarios aparece como uno de los elementos claves, a la vez, la evaluación rigurosa es una herramienta imprescindible para seguir de cerca el resultado de la relación entre las empresas.

- El grado de liderazgo y legitimidad en la representación. Elegir un representante o líder que represente los ideales de la razón por la que las empresas optan por la asociatividad es fundamental.
- La ausencia de un entorno institucional que estimule y soporte la existencia de mecanismos de cooperación: La presencia en los países de una pesada red institucional que dificulta la interacción ágil de los agentes económicos y sociales, configura barreras que desestimulan el desarrollo de mecanismos de cooperación. A ello habría que agregar que las propias estructuras creadas para fomentar la relación entre las empresas han puesto, en ocasiones, más énfasis en obtener un “tratamiento especial” de las autoridades públicas que en sacar máximo provecho, en el campo económico, de la acción conjunta.

2.1.2 “Clúster”

Michael Porter, creador de la teoría de los “clústers”, es generalmente reconocido como el padre de la estrategia moderna, y ha sido identificado en varias clasificaciones y encuestas como el pensador más influyente del mundo en materia de gestión y competitividad.

Desde la perspectiva de Porter, los “clústers” son “concentraciones geográficas de empresas interconectadas, proveedores especializados, proveedores de servicios, empresas en sectores próximos e instituciones asociadas (universidades, agencias gubernamentales, asociaciones empresariales, etc.) en ámbitos particulares y que compiten pero que también cooperan (Mitnik, 2011, p. 61)”.

Porter y Kramer recomiendan a la empresa multinacional que colabore en la construcción de “clústers” eficientes en cada uno de los lugares donde desarrollan operaciones empresariales. Señalan que el éxito de cada empresa está condicionado por las empresas e infraestructuras que se encuentran en su entorno (Porter, 2011, p. 47).

La productividad y la innovación están fuertemente influenciadas por la existencia de “*clústers*”. El desarrollo de capacidades locales en formación y servicios facilitan la productividad de la empresa. Deficiencias en el entorno donde opera la empresa genera costes internos a las empresas. Porter y Kramer concluyen que la empresa está creando valor compartido cuando ayuda a construir “*clústers*”, al reducir las deficiencias sociales, educativas e institucionales del territorio; pero la empresa también se beneficia ya que un buen clúster local es una fuente de productividad y reducción de costes internos (Vidal, 2011, p. 76).

La competencia y la cooperación ha sido puntualizado por la literatura como una de las características más importantes de las redes inter-organizacionales dentro de los clústeres (Albino et. al.). Que las empresas cooperen entre sí no excluye la competencia mutua; más aún, sin una competencia rigurosa un clúster no podría desarrollar todo su potencial (Albino, 2003, p. 8).

Al respecto, la literatura señala que la competencia juega un papel crítico en las mejoras de la competitividad de los clústeres, afirmando que tal competencia estimula el continuo mejoramiento del proceso de producción, incrementando los estándares de calidad e innovación en sus productos y servicios.

Por su parte, los miembros de un clúster pueden cooperar entre sí en forma vertical (con clientes y proveedores), horizontal (con empresas colegas); o combinada, es decir, no solo con empresas sino también con instituciones proveedoras de servicios de negocios como es consultoría, entrenamiento, financiamiento, certificación de calidad, entre otros.

2.1.2.1 Componentes de “Clústeres”

Los “*clústers*” tienen 5 componentes: compañías, empresas, instituciones, entidades de gobierno y asociaciones gremiales, a continuación se detalla cada uno de los componentes (Rubio, 2011, p. 53):

- a) Compañías de productos finales o servicios, proveedores de insumos, componentes, maquinarias y servicios especializados, instituciones financieras y empresas en industrias conexas.
- b) Empresas que se encargan de las últimas fases de un proceso (canales de distribución, clientes), fabricantes de productos complementarios, proveedores de infraestructura especializada y otros.
- c) Instituciones (Incluyendo las gubernamentales) que ofrecen capacitación, educación, información, investigación y apoyo técnico especializado, tales como universidades, centros de investigación, proveedores de educación vocacional y organismos normalizadores.
- d) Las entidades del gobierno que influyen significativamente en un aglomerado.
- e) Asociaciones gremiales y otros cuerpos colectivos que atañen a los miembros del aglomerado.

2.1.2.1.1 Un caso particular de “clústers”: Los Distritos Industriales

Los planteos de Marshall fueron retomados, desde otra perspectiva, en estudios empíricos de Becattini acerca de una experiencia de desarrollo de “*clústers*” que presenta aristas diferentes y tiene elementos que le son propios: los distritos industriales italianos.

Los estudios mencionados precedentemente se realizaron en circunstancias de fuerte crecimiento económico de los distritos en los que las pequeñas empresas constituían el porcentaje mayor de las firmas. Prueba de ese crecimiento es que en el período 1971-1981 “la industria pesada perdió, en todo el territorio italiano, más de 150.000 empleados mientras que el empleo en las pequeñas empresas (10-49 empleados) creció en más de 400.000 (Tattara, 2003, p. 104)”.

Becattini define al distrito industrial italiano como “una entidad socio-territorial caracterizada por la presencia activa de una comunidad de personas y una población de firmas en un área definida natural e históricamente (Becattini, Pyke, & y Sebgenger, 1990, p. 143)”

Las respectivas aglomeraciones abarcan sectores diversos (se encuentran, por ejemplo, localidades especializadas en muebles, calzado, instrumentos musicales o cerámicos) y lo que es muy importante, a los respectivos proveedores del equipamiento productivo.

Los elementos que fabrican pueden ser bienes de consumo, de producción simple o compleja o, en muchas ocasiones, bienes de capital tecnológicamente sofisticados. Los productos que venden en el mercado final son casi totalmente producidos dentro del distrito por diferentes fábricas.

El proceso de fabricación está dividido en etapas de manera tal que lo puedan llevar adelante múltiples firmas.

Existe un alto grado de especialización de las empresas que integran los distritos (lo que genera una gran capacidad para obtener economías de escala) y una gran flexibilidad (que permite capturar y aprovechar los cambios que se producen en la demanda). Se suma, fundamentalmente, un conjunto de instrumentos de política pública y un sistema institucional de apoyo a las empresas que están entre los principales factores que han determinado las ventajas competitivas de regiones de Italia.

En los distritos exitosos esa ventaja se traduce en un fabricante típico que para obtener algunos componentes o parte del proceso se apoya en proveedores especializados, los que a su vez requieren de insumos y equipos provenientes de terceros. Se trata de un proceso de especialización que no se podría dar si no existiese una gran escala de producción.

Las razones por las que la aglomeración de empresas en los distritos industriales italianos ha sido la fuente de su éxito competitivo son las siguientes:

- El tejido industrial en la Provincia en la que se ejecutó el Programa incluye, al igual que en los distritos italianos, un elevado porcentaje de micro y pequeñas empresas.
- La significativa influencia de los distritos industriales en el ingreso de Italia al grupo de los países de mayor producto bruto per cápita del mundo.

- La capacidad para evolucionar desde una economía basada en el bajo costo de mano de obra a otra en la que la ventaja competitiva se centró en un incremento constante de la capacidad de innovación.
- La forma de organización de empresas pequeñas de un territorio alrededor de un sector industrial podría ser una alternativa para enfrentar con éxito los retos de la globalización.

Comparando la definición de clúster de Porter con la de distrito elaborada por Becattini, el elemento común es la existencia de cooperación y competencia entre las empresas y la vinculación con las entidades del territorio.

Existen, sin embargo, diferencias entre ambos planteos:

Cuadro No. 1
Diferencia entre distritos y “clústers”

DISTRITOS	“CLÚSTERS”
El distrito es una entidad socio-territorial integrada por una comunidad de personas y una población de empresas que tienden a interrelacionarse (Becattini).	Los “clústers” son concentraciones geográficas de empresas, proveedores, prestadores de servicios, universidades, cámaras empresarias y otras (Porter).
Enfatizan el desarrollo local en el que la población, las empresas y la comunidad tienen un papel estratégico.	Buscan ventajas competitivas para empresas de un sector en un territorio.
Se centran en el territorio, como un “lugar de vida” y de desarrollo de la capacidad de producción y trabajo de una comunidad.	Se centran en la conformación y organización de redes de empresas e instituciones en un ámbito geográfico.
Integran el desarrollo económico y social actuando sobre una trama inseparable entre la comunidad y las empresas.	El protagonista es el componente económico. El componente social aparece como contexto o telón de fondo.
Se considera como unidad de análisis al proceso socio-productivo culturalmente definido en el territorio.	Se considera como unidad de análisis el agrupamiento geográfico de empresas.
Se analiza la dinámica de las relaciones de empresas, instituciones y comunidad local de manera multidisciplinaria.	Se realizan estudios de caso que proporcionan información para una mejor estrategia competitiva.
Las redes sociales y la confianza entre los actores permiten la construcción social de un equilibrio entre reglas de la competencia y de la colaboración.	La “competencia” favorece la innovación y mejora el rendimiento global del clúster.
Lo local, el “lugar de vida”, es definido por los vínculos entre las empresas, la comunidad y las instituciones locales.	Lo local constituye un recurso estratégico, un factor clave de la estrategia competitiva.

Fuente: MITNIK Félix: Desarrollo de Cadenas Productivas, “clústers” y Redes Empresariales. Herramienta para el Desarrollo Territorial. Editorial Copiar. Córdoba. 2011. Pág. 50-51.

Elaborado por: Pacheco, Anabel/2013

2.1.3 Otra forma de integración productiva: Las Redes Empresariales

La red empresarial es un “conjunto de empresas independientes que se asocian de manera voluntaria y sin perder su autonomía, para alcanzar un objetivo que no podrían lograr actuando en forma individual” (Dini, 2010, p. 97).

Las redes comparten con otras modalidades de cooperación empresarial y mantienen tres características:

- El grupo de empresas participantes asume una identidad colectiva, que les permite su reconocimiento como miembros de un grupo.
- Acuerdo básico sobre un conjunto de metas generales hacia las cuales las empresas orientarán sus esfuerzos colectivos.
- Adoptan mecanismos de toma de decisiones que deben ser explícitos y compartidos por todos los miembros.

Sin embargo, las redes se diferencian de otras formas de cooperación empresarial en dos aspectos.

- Tienen un horizonte de actuación de mediano o largo plazo, es decir, que no se trata de uniones temporarias para objetivos específicos.
- Los resultados de las acciones que desarrollan son altamente apropiables por sus miembros, que han realizado las inversiones correspondientes.

Las redes empresariales pueden ser horizontales o verticales. Las primeras son formas de cooperación entre empresas que producen bienes o servicios similares dentro de una misma rama de actividad.

Permiten alcanzar economías de escala, incrementando la rentabilidad de sus acciones.

Las redes verticales implican relaciones de cooperación entre empresas ubicadas en

eslabones diferentes, pero consecutivos, de una cadena productiva, tales como proveedores, productores y distribuidores.

Además, las redes empresariales tienden a ser pequeñas en cantidad de integrantes. Si son numerosas, los costos de transacción de crear confianza y tomar las decisiones relativas a las acciones colectivas pueden ser demasiado elevados.

Se destaca finalmente que un grupo de empresas perteneciente a un clúster puede realizar actividades conjuntas que benefician exclusivamente a la red empresarial que ellas conforman sin que esa circunstancia afecte su pertenencia al clúster ni genere, en principio, ningún tipo de conflicto con el mismo (ya que el clúster es una estructura abierta).

2.1.4 Pymes

2.1.4.1 Origen

Hay dos formas de surgimiento de las PYMES. Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial. Estas, en su mayoría, son de capital y se desarrollan dentro del sector formal de la economía. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que sólo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo y capital, o la inversión que permite el crecimiento.

Las PYMES en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía en los años 50' y 60' con el desarrollo de la revolución industrial con el proceso de tejidos, madera, imprenta, metal, minas y alimentos.

Posteriormente, luego de la profunda crisis de 1999 y una época de inestabilidad política en Ecuador, las empresas se preocuparon únicamente por su supervivencia y estabilidad económica interna, buscando obtener los niveles más altos de productividad e ingresos y

mejores condiciones de trabajo. Esto parece indicar el comienzo de una segunda etapa en la historia de la evolución de las PYMES (Paredes, 2007, p. 45), con algunos obstáculos que aún deben superarse.

2.1.4.2 Concepto

Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas (Superintendencia de Compañías, 2010, p. 6).

Generalmente en Ecuador las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas, destacándose las siguientes:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

Las PYMES, en término de cantidad (números), y de manera general a nivel mundial, representan en promedio el 80% de los negocios de una economía. En este sentido, la importancia de este sector de la economía es trascendental para la generación de empleos, desarrollo de la producción, y el manejo sostenible de la economía.

Sin embargo, en términos de programas de desarrollo, programas de financiamiento, o asesorías para PYMES a nivel internacional, muchos gobiernos dejan en segundo plano a este sector (las PYMES) y se concentran en el apoyo a las grandes empresas (como sucedió en la última crisis financiera en USA, dónde el gobierno intervino en los grandes

bancos, pero no en los pequeños) debido a que las grandes empresas representan mucho más en PIB (Producto Interno Bruto) de una economía y resulta más complejo ayudar a varias entidades que una sola.

Muchas microempresas se consideran pequeñas empresas, y por ende parte de las PYMES. No obstante, en términos generales, los consultores y asesores de PYMES tienden a considerar microempresas a los negocios cuyas ventas no superan los \$15,000 anuales. Por otro lado, en publicaciones como Vistazo, dentro de su análisis anual de las 500 empresas más grandes del país, uno puede observar que generalmente las empresas más grandes tienen volúmenes de ventas que van, en el Ecuador de \$20 millones anuales a sobre los \$1,000 millones anuales.

Con estos dos parámetros, una PYME puede ser una empresa que definida, en términos de volumen de ventas, en aquella empresa que vende entre \$15,000 y \$20,000,000 anuales. La mayoría de pequeñas y medianas empresas, tienen volúmenes de ventas que se encuentran entre \$1 y \$5 millones anuales (Servicio de Rentas Internas, 2011, parr. 18).

2.1.4.3 Mecanismos de Asociatividad para la Pymes

La Asociatividad es una condición indispensable para generar mejores oportunidades de mercado para pequeños y medianos productores agropecuarios. Para lograr este propósito es necesario reforzar los siguientes aspectos (MAGAP, 2006, p. 32):

- Programas de capacitación y transferencia con adopción de tecnología grupal.
- Manejo de los temas de sanidad agropecuaria, inocuidad de los alimentos y trazabilidad con registros.
- Comercialización organizada.
- Acceso a insumos y crédito.
- Agregación de Valor mediante el fortalecimiento de las cadenas agroproductivas.
- Difusión de la información y gestión del conocimiento en todos los aspectos claves del sector con oportunidades de mercado, condiciones de acceso al mercado, tecnología y gestión.

- Gestión organizacional de las empresas agropecuarias (familiares, asociativas o PYMES).

2.1.4.4 Ventajas

Se exponen las siguientes ventajas (Guerrón, 2009, p. 73):

- Incrementan la capacidad de exportación del producto en el cual se especializan.
- Fortalecen su imagen ante el mercado extranjero para incentivar la demanda de los productos y/o servicios que ofertan.
- Permiten el crecimiento económico dentro de la economía del país ya que constituyen una fuente de empleo.
- Las PYMES por naturaleza son mucho más personales que las grandes compañías. “Aunque pueden sentirse intimidadas por los grandes corporativos, el cliente actual valora más un buen servicio personalizado sobre otros factores. Las PYMES pueden transmitir un sentido de pertenencia que para los grandes corporativos les resulta difícil”. Por lo tanto tienen en sus manos la ventaja para posicionarse ante las preferencias del cliente.
- Las PYMES se ven en la necesidad de adoptar un mercado mucho más pequeño; por lo tanto, antes de pensar en la expansión, deben ofrecer ventajas al cliente que ya lo tienen sujeto.
- Las PYMES tienen una gran oportunidad para desarrollar una excelente reputación de servicio debido a que el tamaño de su área de proyección es manejable.
- Los propietarios de las PYMES están siempre más cerca de su mercado objetivo, lo que les permite tener una mayor proximidad con el cliente.
- Así se puede palpar que la mayoría de los casos son los propios dueños quienes atienden al cliente generando un sentido de pertenencia, el cual obliga a darle mayor satisfacción y logrando establecer una relación de calidad con los mismos.
- Finalmente, un cliente satisfecho es la mejor propaganda pues es quien recomienda sus productos o servicios debilitando a la competencia caso contrario también puede causar un efecto inverso.
- Las PYMES son más sensibles a las necesidades de los clientes que las grandes

empresas; lo que permite flexibilizar la creación de sus productos y servicios para satisfacer necesidades personalizadas y en corto tiempo, generando un vínculo más estrecho con sus usuarios.

- Las grandes empresas dejan un legado de investigación e innovación de lo cual pueden beneficiarse las PYMES para su desarrollo y crecimiento, sin la necesidad de hacer la misma inversión. Su implementación puede ser completa o parcial de acuerdo a la diferenciación y beneficios que deseen dar a sus productos y/o servicios. Y en ningún caso deben intimidarse a los avances a los que tienen alcance.
- La versatilidad de las PYMES abre nuevas oportunidades para abarcar diferentes nichos de mercado.
- Las PYMES tienen a su favor la capacidad de poder crear redes de negocios con socios estratégicos lo que les brinda mayores posibilidades de integración transformándose en mayor confianza de los clientes al saber que pueden acudir a un solo lugar para una solución integral.
- Se destaca el apoyo económico y asesoría organizacional que el sector de las PYMES recibe por parte del gobierno y otras organizaciones, de esta manera se busca el desarrollo de las mismas para sacar provecho de las ventajas previstas en los acuerdos y tratados de libre comercio de los cuales el Ecuador forma parte.

2.1.4.5 Desventajas

- Existen problemas en la obtención del financiamiento por parte de las instituciones bancarias por que en su mayoría las PYMES presentan problemáticas con:
 - a) La calidad del proyecto en términos de rentabilidad.
 - b) Las características de agente o prestatario en términos de confiabilidad de repago.
- El ciclo de vida de las PYMES es relativamente corto. La tasa de mortalidad se entiende por el hecho de que las PYMES en su mayoría son empresas monoproductivas y por lo tanto no pueden diversificar el riesgo por omisión en la demanda; y, como consecuencia tienen un riesgo mayor de desaparecer que el promedio en el mercado.

- Las PYMES son consideradas como sectores de alto riesgo por las instituciones financieras.

2.1.5 Empresas Asociativas de Producción Agropecuaria

Es un hecho que las pequeñas unidades de producción, tanto en el sector agropecuario como en otros sectores de la economía, enfrentan limitaciones de inversión, de gestión y de acceso a los mercados (financieros, tecnológicos, de productos, etc.), las cuales les restan potenciales de competitividad frente a las empresas mayores y explican múltiples fracasos individuales.

Con la finalidad de potenciar escalas mayores y sinergias adicionales, se ha privilegiado la agrupación de estas unidades campesinas (orientadas a la agricultura) en empresas económicas de diversa naturaleza jurídica, canalizando preferentemente los recursos públicos y privados hacia ellas, en muchas ocasiones forzando una organización ficticia sin raíces objetivas de sustento.

Una empresa Asociativa Rural es una asociación legalmente constituida, conformada mayoritariamente de pequeños productores rurales, que ha conseguido resultados económicos favorables, con una estructura de gestión profesional (Camacho, Marlín, & Zambrano, 2005, p. 63).

La empresa Asociativa, como unidad de producción en América Latina, presenta varias figuras características que la individualizan y la hacen diferente a la “finca” tradicional. Esta forma asociativa exige una profunda adaptación de los conceptos clásicos de la administración de empresas agropecuarias para propiciar la consolidación en la utilización adecuada de los recursos y beneficios que se logren en el mejoramiento real del sistema de vida del hombre en el sector rural.

2.1.5.1 Conjunto de unidades básicas mínimas de una unidad agropecuaria de producción

Se necesita un conjunto mínimo de unidades que se debe cumplir para llegar a conformarse como una empresa agropecuaria de producción:

2.1.5.1.1 Una unidad física

Por cuanto dispone de un conjunto de factores productivos que deben ser convenientemente utilizados desde un punto de vista técnico y físico. Este uso adecuado debe reflejarse en un mejor equilibrio entre su utilización actual y sus posibilidades potenciales reales, y en mayores índices de productividad y de evidencia física.

2.1.5.1.2 Una unidad económica

Basada en el concepto de racionalidad económica de lograr niveles óptimos en el uso de los recursos y en las características de cumplir con sus obligaciones financieras, sostener a las familias que de ellas dependen, pagar una remuneración adecuada al empresario, producir un excedente económico que contribuya al proceso de desarrollo e invertir en el avance de la empresa y del sector, mantener su productividad por un tiempo amplio y, en general, obtener alta eficiencia económica respecto a la totalidad del sistema en el que se maneja.

2.1.5.1.3 Una unidad social

Por cuanto los mejores resultados técnicos y económicos se deben traducir en el mejoramiento de las condiciones de vida del productor, de su familia y de las personas que integran la empresa. Además, debe garantizarse que la empresa proporcione la ocupación suficiente a la mano de obra familiar disponible dentro de ella.

También debe prestarse atención a la distribución de las ganancias que se obtienen, y a la contribución real que esta preste comparativamente, a la solución de los problemas del sector, así como a la comprensión de la responsabilidad social que tienen los que se integran a la empresa.

2.1.5.1.4 Una unidad administrativa

Debido a que (a diferencia de la concepción tradicional, en donde las decisiones son tomadas por el dueño de la tierra y el capital) debe pretenderse que el hombre no sea considerado como otro elemento materia dentro de los factores productivos, sino que contribuya en forma decisiva al proceso de gestión de la empresa, mediante su participación efectiva en el proceso de tomar las decisiones que conciernen al funcionamiento de la misma.

2.1.5.1.5 Una unidad de información

Por cuanto debe ser el punto de partida para obtener la información relacionada con el sector agropecuario, y para la formulación de políticas dirigidas a mejorar la situación del sector rural.

2.1.5.1.6 Una unidad jurídica

Puesto que para ella deben existir claras normas legales sobre sus derechos y obligaciones, así como una definición concreta sobre su papel dentro del orden jurídico establecido.

Gráfico No. 1
Características mínimas de la empresa agropecuaria



Fuente: MURCIA, Héctor: Administración de Empresas Asociativas de Producción Agropecuaria. Tercera Re-impresión. Editorial IICA. San José, Costa Rica. 1985. Pág. 11-13

Elaborado por: Pacheco, Anabel/2013

Una empresa agropecuaria en América Latina se caracteriza como “la unidad microeconómica de producción en la cual debe hacerse un uso racional, ordenado y equilibrado de los recursos disponibles, para lograr resultados técnicos, físicos y económicos que permitan el mejoramiento de los niveles de vida del productor y su familia, su integración efectiva y real al proceso de desarrollo y la comprensión de su responsabilidad social, acompañados por la promoción de una capacidad empresarial creciente puesta al servicio de la agricultura” (MURCIA, 1985).

Como se puede observar en el cuadro No. 2, actualmente aún es grande el esfuerzo que debe desarrollarse para mejorar los métodos y técnicas administrativas en unidades de producción de tipo asociativo.

Cuadro No. 2
Agrupación de las fincas en Latinoamérica por objetivo
de producción y características mínimas de la empresa agropecuaria

TIPOS DE FINCAS	UNIDAD FÍSICA (Uso de recursos físicos)	UNIDAD ECONÓMICA	UNIDAD SOCIAL	UNIDAD ADMINISTRATIVA	UNIDAD DE INFORMACIÓN	UNIDAD JURÍDICA
Objetivo: Lucro Primitiva Minifundio	Deficiente	Deficiente	Deficiente	Deficiente	Deficiente	Deficiente
Latifundio	Deficiente	Deficiente	Deficiente	Deficiente	Deficiente	Deficiente
Transicional Unidad Agrícola Familiar	Eficiente	Eficiente	Eficiente	Parcialmente Eficiente	Parcialmente Eficiente	Parcialmente Eficiente
Comercial	Eficiente	Eficiente	Parcialmente e Eficiente	Parcialmente Eficiente	Parcialmente Eficiente	Parcialmente Eficiente
Objetivo: Integral Cooperativas	Eficiente	Eficiente	Eficiente	Parcialmente Eficiente	Parcialmente Eficiente	Eficiente
Empresas Comunitarias	Eficiente	Eficiente	Eficiente	Parcialmente Eficiente	Parcialmente Eficiente	Eficiente
Otras	Eficiente	Eficiente	Eficiente	Parcialmente Eficiente	Parcialmente Eficiente	Eficiente

Fuente: MURCIA, Héctor: Administración de Empresas Asociativas de Producción Agropecuaria. Tercera Re-impresión. Editorial IICA. San José, Costa Rica. 1985. Pág. 14.

Elaborado por: Pacheco, Anabel/2013

Es importante resaltar que las unidades agrícolas familiares y las empresas de tipo asociativo con objetivos integrales, se acercan más al ideal de Empresa que debe desarrollarse en una comunidad para su desarrollo sostenido.

2.1.6 Competitividad

Según el cuaderno de economía para Chudnovsky y Porta, “la competitividad internacional es un concepto muy utilizado en la discusión corriente para referirse al desempeño de una firma, una industria o un país en la economía internacional. Sin embargo, un concepto aparentemente tan obvio ha dado lugar a las más variadas definiciones, lo cual pone de relieve no sólo la falta de consenso acerca del concepto en la literatura económica sino también la ambigüedad y dificultades que la misma encierra” (Otero, 2006, p. 50).

Verdaderamente, este no tiene un concepto claro dentro de las diferentes definiciones de los autores, sin embargo se puede determinar que la competitividad es la cualidad de poder competir y tener todos los medios necesarios para sobresalir en el mercado.

2.2 Marco Conceptual

2.2.1 Definición de Términos Conceptuales

Gremio: Grupo de personas o entidades con fines de representación de defensa y promoción de los interés comunes de sus miembros.

Empresas: Sociedad de personas o entidades con fines exclusivamente económicos: comerciales, industriales y/o de servicios. Su único objetivo es generar y ahorrar dinero en pro de la capitalización.

Pequeñas y Medianas Unidades de Producción: El término pyme constituye el acrónimo de “pequeña y mediana empresa” usado tan frecuentemente que se considera un nombre común y como tal se escribe con letra minúscula inicial. Cuando es plural, se acompaña el termino del artículo “las” y se conserva la condición del acrónimo en singular: “las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción” (Cabrera, De La Cueva, Galetovic, & Sanhueza, 2009, p. 56).

Sector Agropecuario: Sector agropecuario es la parte del sector primario compuesta por el sector agrícola (agricultura) y el sector ganadero o pecuario (ganadería). Estas actividades económicas, junto con otras estrechamente vinculadas, como la industria

alimentaria, son las más significativas del medio rural.

La asociatividad: Es una estrategia para mejorar la competitividad de un conjunto de pequeñas y medianas empresas, su principal objetivo es construir redes territoriales de una localidad generando bienestar y calidad de vida de los/as actores.

La cadena de valor empresarial: Es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización empresarial generando valor al cliente final, descrito y popularizado por Michael Porter en su obra *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance* (1985). Noción que resalta y valoriza la importancia dentro de la cadena de elementos como integración y coordinación de actores, metas compartidas, productos con atributos especiales de calidad (por ejemplo ser “fino de aroma”), equidad, sostenibilidad, confianza, distribución y participación, que en su conjunto le dan “valor” a la cadena (Rivero, 2011, p. 75).

Barreras de Entrada: En Economía una barrera de entrada son todos aquellos obstáculos que surgen en el camino de una firma que quiere ingresar en un nuevo mercado. Las barreras de entrada son una medida de la competitividad de un mercado.

2.2.2 Definición de Términos Operacionales

Gremio: Conjunto de personas que se encuentran en el sector agropecuario y que toman la decisión de reunirse para formar un grupo que los respalde y los impulse a un crecimiento.

Empresas: La legalización de cada uno de los integrantes de los gremios independientemente formalizando su situación es la constitución de las correspondientes empresas.

Pequeñas y Medianas Unidades de Producción: Pequeñas y Medianas Unidades de Producción del sector agropecuario que buscan el desarrollo individual y colectivo.

La asociatividad: Reunirse y formar bloques es la asociatividad, de tal forma que se negocia como bloque mejorando las condiciones de negociación tanto en precio como en otorgamiento de créditos y asesoría técnica.

2.3 Marco Temporal o Espacial

La investigación actual se ha desarrollado con la orientación a la comunidad agropecuaria para que pueda beneficiarse del hecho de asociarse generando mejores condiciones de comercialización en la provincia Santo Domingo de los Tsáchilas, cantón Santo Domingo, en el año 2013.

Para el desarrollo del estudio de campo efectuado para recolectar información, fue necesario trasladarse a las diferentes unidades de producción agropecuaria desde el 20 de noviembre hasta el 20 de diciembre de 2013; y tomar los datos requeridos mediante la aplicación de los instrumentos de investigación, básicamente la encuesta, así se tuvo un contacto directo con los representantes de la pequeñas y medianas unidades de producción y se realizaron las preguntas pertinentes y aún más en algunos casos cuando el entrevistado lo permitía hasta se llegó a recorrer parte de la producción.

Se exponen algunas fotos tomadas en la ejecución del trabajo de campo realizado en la Vía a Quevedo:

Ilustración No. 1:
Fotos tomadas en la realización del estudio de campo en Puerto Limón



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

De igual manera se exhiben fotos tomadas en la realización de encuestas hechas en la Vía a Quinindé:

**Ilustración No. 2:
Fotos tomadas en la realización del estudio de campo en Valle Hermoso**



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Los propietarios de las pequeñas y medianas unidades de producción agropecuaria fueron muy amables y no se necesitó efectuar ningún tipo de oficio para ejecutar las encuestas, tan sólo una explicación del propósito de la información que se requería.

En el siguiente capítulo se podrá observar los métodos aplicados en la investigación de campo, al igual que la población y muestra considerada para recolectar información.

2.4 Marco Legal

2.4.1 Soporte legal de las asociaciones Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuarias

De acuerdo a un artículo publicado en el diario El Universo, en su edición del martes 17 de enero de 2006, se indica (Paredes, 2007, p. 45):

Desde el 2002 las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) vienen gestionando la aprobación de varios proyectos de ley para su desarrollo en el Congreso Nacional, pero sin éxito alguno. Y es que cerca de tres proyectos: Ley de Desarrollo de las PYMEs; Fondo de Microcrédito y la Ley de Garantías Recíprocas reposan todavía en los archivos del Legislativo, indica Andrés Icaza, del departamento legal de la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas (Capig).

Entre los principales beneficios que establecen estas leyes, están la definición de las PYMEs, sus incentivos tributarios, la creación de su propia subsecretaría y un fondo de desarrollo para su financiamiento.

Se ha planteado dicha postura al Ejecutivo, pero no se obtiene respuesta alguna. Para el sistema jurídico de este país las PYMEs no existen. Las únicas normas que protegen a las Mipymes, son las establecidas por la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

Datos del archivo del Congreso Nacional señalan que, hasta el momento, no existe ningún proyecto de ley aprobado en favor del sector microempresarial. En los archivos se destaca que se han debatido aproximadamente cinco proyectos de ley, impulsados por diputados, hasta 1999.

La falta de leyes para las Mipymes no solo es un problema existente en el Ecuador, sino también en el resto de países de América Latina. Un informe realizado por la revista Microempresa Américas, a raíz de un foro Interamericano de Microempresas en Cartagena, revela que países como Venezuela, Paraguay, Bolivia, Guatemala, El Salvador y Honduras tampoco cuentan con normas para sus Mipymes.

En tanto que en los países que sí las tienen, solo se cumplen a medias.

Actualmente en el Ecuador se cuenta únicamente con la Ley de Fomento de la Pequeña Industria. Esta ley define qué es una pequeña industria, su clasificación y beneficios. Contiene los requisitos que debe cumplir, enumera los posibles trámites en este campo y define la concesión de los cupos. La Ley contiene 50 artículos, fue emitida en agosto de

1973 y su reglamento corresponde a octubre de 1986. De esta ley se desprenden los formularios de Calificación de la Pequeña Industria y de Recalificación de la Pequeña Industria.

Por otro lado, de acuerdo a Datos publicados en la Página www.fenapi.ec, el 2007-04-27, el presidente constitucional del Ecuador, Ec Rafael Correa, presentó las siguientes propuestas en la Reunión de Consejo Competitividad y Productividad (Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria del Ecuador, 2007, p. 39):

- Transferencia y eficiencia en la Gestión Pública.- Buscar que la información, programas-proyectos, donativos extranjeros, recursos reembolsables y no reembolsables, sean difundidos y distribuidos de forma equitativa entre las provincias del Ecuador.
- Ley de Fomento de las PYMES.- La ley tiene como uno de sus objetivos, principales definir el concepto de pequeñas y medianas empresas, adicionalmente de brindar servicios y beneficios a través de:
 - Programas de Desarrollo y Fortalecimiento a las PYMES Compras Estatales
 - Apoyo a acceso a mercados (comercio exterior)
- No más cargas impositivas al sector productivo.- Eficiencia en todos los estamentos del sector público, lo cual originaria que el sector privado formal, no sea gravado con más cargas impositivas, por ejemplo: Recaudación adecuada en las aduanas, eficiencia en la explotación petrolera, eléctrica y telefónica.

Según la Ley de Economía Popular y Solidaria, señala diferentes formas de organización Económica Popular y Solidaria en el capítulo I de la misma consta que (Correa, 2011, p. 16):

De las Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria

Art. 8.- Formas de Organización.- Para efectos de la presente Ley, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios,

Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares.

Art. 9.- Personalidad Jurídica.- Las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria se constituirán como personas jurídicas, previo el cumplimiento de los requisitos que contemplará el Reglamento de la presente Ley.

La personalidad jurídica se otorgará mediante acto administrativo del Superintendente que se inscribirá en el Registro Público respectivo.

Las organizaciones en el ejercicio de sus derechos y obligaciones actuarán a su nombre y no a nombre de sus socios.

En el caso de las cooperativas, el procedimiento de constitución, los mínimos de socios y capital social, serán fijados en el Reglamento de esta Ley, tomando en cuenta la clase de cooperativa, el vínculo común de sus socios y el ámbito geográfico de sus operaciones.

Sección 2

De las Organizaciones del Sector Asociativo

Art. 18.- Sector Asociativo.- Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos, herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

Art. 19.- Estructura Interna.- La forma de gobierno y administración de las asociaciones constarán en su estatuto social, que preverá la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato.

La integración y funcionamiento de los órganos directivos y de control de las organizaciones del sector asociativo, se normará en el Reglamento de la presente Ley, considerando las características y naturaleza propias de este sector.

Concordancias: Constitución de la República del Ecuador 2008, Arts. 105.

Art. 20.- Capital Social.- El capital social de estas organizaciones, estará constituido por las cuotas de admisión de sus asociados, las ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables, y por los excedentes del ejercicio económico.

Existe el proyecto de Ley de Desarrollo Agrario, en la cual se establecen los parámetros que contribuyen al desarrollo del sector (Segovia, 2012, p. 7).

En el caso de bienes inmuebles obtenidos mediante donación, no podrán ser objeto de reparto en caso de disolución y se mantendrán con el fin social materia de la donación.

El Plan del Buen Vivir en su agenda 2013-2017, en el octavo objetivo describe los mecanismos que contribuirán al desarrollo del sector productivo en el país, se habrá de acoger a los beneficios y ventajas que este presenta para impulsar la asociatividad.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Hipótesis

Si se definen las relaciones causales y se diseña un programa de acciones correctivas, se contribuirá a lograr niveles más altos de asociatividad en las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción agropecuaria de Santo Domingo de los Tsáchilas.

3.2 Operacionalización (Variables)

3.2.1 Variable Independiente

Programa de acciones correctivas.

Factores que inciden en la asociatividad.

3.2.2 Variable Dependiente

Nivel de asociatividad en las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuarias.

3.2.3 Indicador

Los indicadores de la variable independiente son:

- **Geográfico.-** Nivel de dispersión.
- **Demográfico.-** Nivel de preparación.
- **Económico.-** Relacionando los ingresos de los asociados con la utilidad neta de las asociaciones.
- **Social.-** Estado de la comunicación.

Los indicadores de la variable dependiente constituyen:

- **Tipos de asociatividad.-** Son el número de asociados de Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuarias formadas dividido a los tipos de asociados de Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuaria.
- **Eficiencia productiva de la asociación.-** Cantidad de producción de las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción en relación a las ventas de las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuarias.
- **Eficiencia financiera de la asociación.-** Utilidad Neta de las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción agropecuarias con respecto a Ventas de las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción agropecuarias.

3.3 Estrategia Metodológica

3.3.1 Diseño de la Investigación.

La presente investigación es correlacional debido a que se “examinaron asociaciones de factores pero no relaciones causales (Bernal Torres, 2006, p. 48), para lo cual se basó en información primaria, secundaria y terciaria, mediante la aplicación de métodos, teorías, recolección y análisis de datos, para determinar las causas que obstaculizaron para la implementación de la asociatividad en las Pequeñas y Medianas Unidades Agropecuarias en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas en el año 2013.

3.3.2 Modalidad de la Investigación

Para determinar las causas se realizó una investigación cualitativa con participación de los sujetos investigados para desarrollar criterios de evaluación diagnóstica.

3.3.3 Tipo de Investigación

3.3.3.1 Descriptiva

Consistió en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a

través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas dentro del universo a investigar.

3.3.3.2 De campo

Al utilizar método científicos, permitió obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad de la industria. Se estudió y diagnosticó necesidades, problemas a efectos para aplicar los conocimientos con fines prácticos.

3.3.3.3 Bibliográfica

Se exploró en documentos de forma escrita en la comunidad científica sobre el tema de la asociatividad y las formas de agrupación agropecuaria que contribuyeron a desarrollar el conocimiento necesario para aplicarlos en la solución del problema.

3.3.4 Métodos técnicas e instrumentos.

3.3.4.1 Métodos

3.3.4.1.1 Inductivo

Consistió en obtener conclusiones generales a partir de premisas particulares. Al observar el comportamiento de la población a través de las operaciones realizadas en la industria, se identificó el problema.

3.3.4.1.2 Analítico

Se descomponen el problema investigativo por partes o elementos para identificar y analizar las causas, naturaleza y los efectos. El análisis establecido permitió comprender el comportamiento del área investigada para así establecer las teorías que dieron solución al problema.

3.3.4.2 Técnicas

3.3.4.2.1 Entrevista.

Consiste en la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a los interrogantes planteados sobre el problema propuesto. Estas entrevistas se dirigieron a los agropecuarios de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

3.3.4.2.2 Observación.

Radicó en percibir lo que sucede en el entorno utilizando los sentidos de una manera sistemática con el propósito de obtener los datos para fundamentar para la investigación. Esta técnica correctamente aplicada se ha convertido en una herramienta poderosa para la investigación cualitativa ya que logró percibir tanto los problemas que existen en las unidades agropecuarias en cuanto a la asociatividad, como las posibles soluciones a las que se han llegado.

3.3.4.2.3 FocusGroup.

Es una técnica de recolección de datos utilizada para obtener información acerca de la opinión de los usuarios, sobre un determinado producto existente en el mercado o que pretende ser lanzado, también puede realizarse a fin de investigar sobre la percepción de las personas en torno a un tema en particular para obtener información sobre opiniones, actitudes y experiencias buscando información clara y determinate de las expectativas de los participantes con respecto al producto, servicio o política.

Se trata pues de un método de encuesta cualitativa rápida, sirvió como herramienta de investigación de mercado en la que se efectuó el intercambio de ideas, determinó probabilidades de éxito o fracaso de las formas de asociatividad. Permitió exponer los beneficios de la asociatividad en las unidades agropecuarias.

3.3.4.3 Instrumentos

- Guía de entrevista
- Guía de observación

3.4 Unidad de Análisis

3.4.1 Universo

Según el Ing. Leonardo Jácome, funcionario de la Unidad Zonal de Información de la Dirección Provincial Agropecuaria de Santo Domingo del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP), se han obtenido un total de:

Cuadro No. 3
Total de unidades agropecuarias en Santo Domingo

TIPOS DE CULTIVO	No. DE AGROPECUARIOS
Cacao	4.995
Plátano	3.520
Palma Aceitera	360
Palmito	543
Yuca	670
Maracuyá	1.464
Banano (orito)	1.002
Abacá	850
Caucho	694
Maíz	548
Piña	436
Balsa	306
Caña de azúcar	151
Pimienta	87
Naranjilla	82
Naranja	57
Café	57
Café	57
Papaya	50
Caña guadua	27
Flores tropicales	12
Pitahaya	12
Malanga	11
Limón	6
Agropecuarios	5.118
TOTAL	21.114

Fuente: Unidad Zonal de Información de la Dirección Provincial Agropecuaria de Santo Domingo (MAGAP)

Elaborado por: Ing. Leonardo Jácome

Constituyeron todas aquellas entidades dedicadas al sector agropecuario y que se encuentran asociadas en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

3.4.2 Muestra

En el desarrollo de este trabajo, se toma como universo a las unidades agropecuarias de la provincia y se aplica para efectos de investigación la siguiente fórmula:

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra.

N = 21.114 Número de agropecuarios de la provincia Tsáchila.

Z = Desviación estándar, considerando un nivel de confianza del 95% es de 1,96.

S = Es de 0,4

E = Nivel de error del 5%.

Se desarrolla de la siguiente forma:

$$n = \frac{21.114 \cdot 1,96^2 \cdot 0,4^2}{(21.114-1) \cdot 0,05^2 + 1,96^2 \cdot 0,4^2}$$

$$n = \frac{12.978}{21113 \cdot 0,0025 + 1}$$

$$n = \frac{12.978}{52,7825 + 1}$$

$$n = \frac{12.978}{53,3972}$$

$$n = 243,0437828$$

Esa así que se realizaron 243 encuestas indistintamente distribuidas en las diferentes áreas agropecuarias.

CAPÍTULO IV

RESULTADO Y DISCUSIÓN

4.1 Caracterización del Campo de Acción

Básicamente, el campo de acción de la presente investigación se los efectuó con los integrantes del sector agropecuario de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas debido a que ellos fueron quienes proveyeron la información sobre la forma en que se pretende conocer el grado de asociatividad existente en este sector y la realidad de la misma.

De tal manera que con el contacto personal que se ha establecido al haber realizado la investigación de campo se ha podido determinar las posibilidades de asociatividad en el sector y la aceptación de esta porción del mercado productivo que permite la consecución de los propósitos asociativos.

Como base se puede indicar que el desarrollo generado en la provincia Tsáchila a nivel agropecuario es innegable como también lo son los múltiples problemas que dicho segmento ha debido afrontar tanto por el factor climático como por los que conlleva el entorno de la actividad.

Los agricultores del sector desde hace algunos años atrás se han visto en la necesidad de asociarse para poder obtener mayores beneficios en base a que al presentarse en el mercado local o nacional con una producción pequeña no tenían la posibilidad de negociar el precio de sus productos sino, sencillamente aceptar los que los comerciantes a bien tuvieran la voluntad de pagarle por su cosecha.

Es así que lo que resalta en esta investigación es la determinación de la eficiencia de las asociaciones de las pequeñas y medianas unidades agropecuarias y la cantidad de productos por las que se han formado.

4.2 Diagnóstico

Existe en Santo Domingo de los Tsáchilas alrededor de 301.967 hectáreas de tierra utilizada, equivalente al 16% del total de la región 4 y el 2% del total del país. En estas predominan los pastos cultivados.

Con respecto a las Unidades Productivas Agropecuarias (UPA), el 39% de las fincas son de pequeños productores (4.213 UPA), y ocupan el 5% de la superficie con uso agropecuario (16.484 ha), esto en base a la alta atomización de productores en unidades productivas muy divididas y que tienen menos de 20 hectáreas.

Cuadro No. 4:
Total de Pequeñas y Medianas Unidades Agropecuarias en Santo Domingo

Provincia	PEQUEÑOS PRODUCTORES		
	HAS	UPAS	HA/UPA
SANTO DOMINGO	16.484	4.213	3,9
SANTO DOMINGO (% DEL TOTAL)	5%	39%	
Provincia	MEDIANOS PRODUCTORES		
	HAS	UPAS	HA/UPA
SANTO DOMINGO	112.685	4.844	23
SANTO DOMINGO (% DEL TOTAL)	37%	45%	
Provincia	GRANDES PRODUCTORES		
	HAS	UPAS	HA/UPA
SANTO DOMINGO	172.797	1.655	104
SANTO DOMINGO (% DEL TOTAL)	57%	15,4%	
Provincia	TOTAL PRODUCTORES		
	HAS	UPAS	HA/UPA
SANTO DOMINGO	301.967	10.712	28
SANTO DOMINGO (% DEL TOTAL)	100%	100%	

Fuente: Censo Nacional Agropecuario 2000. INEC - MAGAP

Elaborado por: OCE

Santo Domingo como una gran parte de las provincias ecuatorianas destina su capacidad en un alto grado a la actividad agrícola. Las tierras más productivas se ubican en las zonas

que circundan Santo Domingo como es el caso de Quinindé, El Carmen, Quevedo. Los productos cultivados son tanto a nivel permanente como de ciclo corto, adaptándose de mejor forma los de clima tropical por ejemplo: cacao, café, banano, abacá y palma africana, algunos tubérculos como la malanga y yuca.

Cuadro No. 5:
Cultivos Transitorios y Perennes en Santo Domingo: Superficie y Producción

TIPOS DE CULTIVOS	SUPERFICIE (HA)	PRODUCCION(T.M.)	SUPERFICIE (HA)	PRODUCCION(T.M.)	SUPERFICIE (%)	PRODUCCION (%)
	SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO	REGION 4	REGION 4	% DE LA REGION	% DE LA REGION
HORTALIZAS	124	172	4.929	32.794	2,5%	0,5%
LEGUMBRES	113	25	3.067	1.332	3,7%	1,9%
CEREALES	2.492	2.204	83.623	110.988	3,0%	2,0%
HIERBAS AROMATICAS
TUBERCULOS	3.172	21.736	6.711	27.395	47,3%	79,3%
TOTAL	5.901	24.137	98.330	172.509	6,0%	14,0%
CITRICOS	513	252	18.719,0	19.081,0	2,7%	1,3%
HORTALIZAS	529	154,0	2.124,0	478,0	24,9%	32,2%
MADERA			2,4	0,1	0,0%	0,0%
FRUTAS DE HOJA CADUCA	9.740	20.384	117.074,0	56.573,0	8,3%	36,0%
OTRAS FRUTAS	60.764	217.352	228.679,0	460.173,0	26,6%	47,2%
TOTAL	71.546	238.142	366.598	536.305	19,5%	44,4%

Fuente: Censo Nacional Agropecuario 2000. INEC - MAGAP

Elaborado por: OCE

Con respecto a la producción de frutas, existe un alto porcentaje en superficie del 47%, y constituye el 27% de la producción total de la Región.

Dentro de la producción pecuaria, la ganadería bovina de doble propósito es la que mayor participación representa; sin embargo, la producción de leche también es un factor significativo y alcanza el 11% de la producción nacional.

4.2.1 Tabulación de encuestas

Se efectúan la presentación de los resultados del estudio de campo en los correspondientes cuadros y los gráficos de cada pregunta:

1. ¿Qué preferencia se tendría en relación a la categoría de tierra?

Cuadro No. 6:
Preferencia en la categoría de la tierra

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE
Ser dueño de una finca de 3 has	29	12%
Ser miembro de una Cooperativa de 200 has. con 10 miembros	214	88%
TOTAL	243	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Gráfico No. 2:
Preferencia en la categoría de la tierra



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Interpretación:

Por la experiencia que han pasado al con sus cultivos y las cosechas saben que al tener una producción pequeña no pueden imponer condiciones en relación al precio, mientras que de otra forma se obtienen mejores condiciones de precio, adicionalmente son sujetos de crédito sin muchas trabas y logran obtener el financiamiento para emprender o mejorar sus cultivos.

2. ¿Seleccione tres causas que condicionen los niveles de la baja asociatividad en Santo Domingo?

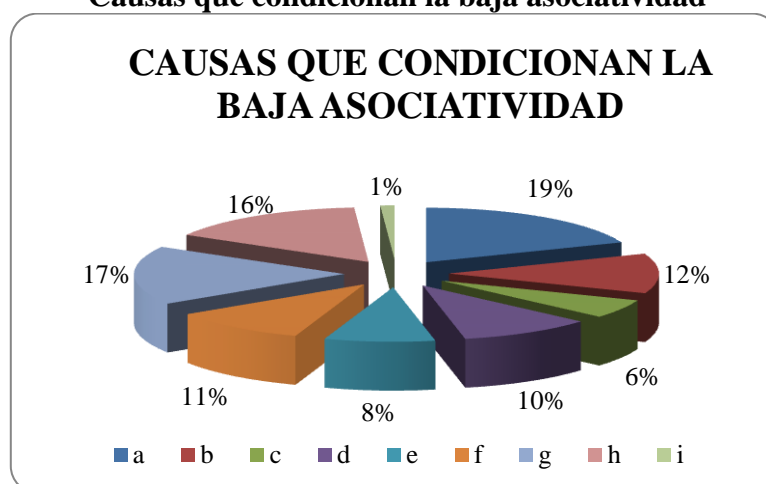
Cuadro No. 7:
Causas que condicionan la baja asociatividad

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE
a) Falta de conocimiento de los beneficios	139	19%
b) No existe la necesidad de asociarse	86	12%
c) Desconocimiento de las asociatividad	41	6%
d) Desconfianza con respecto a la distribución de recursos	75	10%
e) Participación del gobierno	62	9%
f) Falta de visión para invertir	77	11%
g) Falta de comunicación entre los actores	127	17%
h) Insuficientes proyectos de asociatividad	114	16%
i) Preceptos enseñados del trabajo y la propiedad individual	8	1%
TOTAL	729	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Gráfico No. 3:
Causas que condicionan la baja asociatividad



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Interpretación:

Se refleja que las barreras existentes para decidir por la asociatividad son muy fuertes y se encuentran muy arraigadas en los agentes del sector agropecuario.

3. ¿Qué participación tiene el gobierno en la gerencia y control de las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuaria?

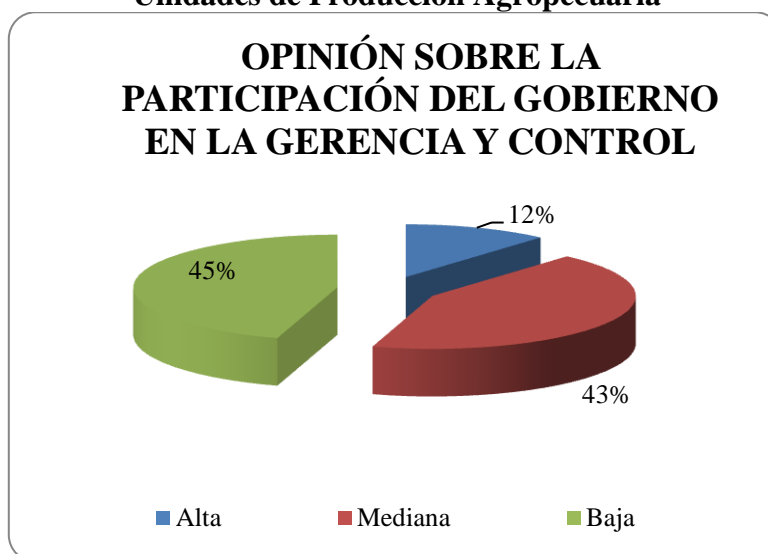
Cuadro No. 8:
Opinión sobre la participación del gobierno en la Gerencia y control de las Pequeñas Unidades de Producción Agropecuaria

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE
Alta	28	12%
Mediana	105	43%
Baja	110	45%
TOTAL	243	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Gráfico No. 4:
Opinión sobre la participación del gobierno en la Gerencia y control de las Pequeñas Unidades de Producción Agropecuaria



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Interpretación:

Es cierto que se requiere de un ente que controle y vigile el accionar de las organizaciones para que no se produzcan abusos, pero lamentablemente el gobierno no genera confianza y aún hay rezagos de engaños.

4. ¿Qué problemas ha debido enfrentar al no estar asociado en algún tipo de Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuarias?

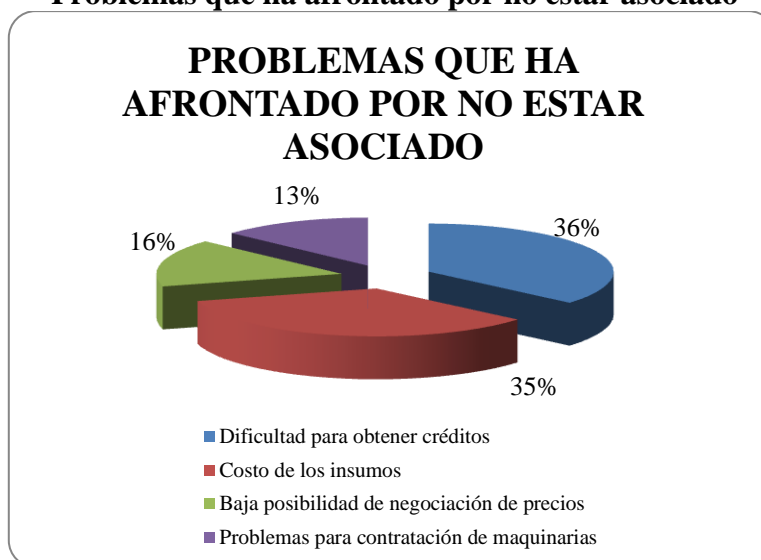
Cuadro No. 9:
Problemas que ha afrontado por no estar asociado

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE
Dificultad para obtener créditos	88	36%
Costo de los insumos	84	35%
Baja posibilidad de negociación de precios	39	16%
Problemas para contratación de maquinarias	32	13%
TOTAL	243	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Gráfico No. 5:
Problemas que ha afrontado por no estar asociado



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Interpretación:

Al formar parte de una asociación se genera mayor confianza y se es sujeto de crédito con mayor facilidad, claro está que de igual manera se realizará un análisis a los estados financieros de la asociación, también las posibilidades de negociación y contratación mejoran al hacerlo como una persona jurídica y no como una persona natural.

5. ¿Qué dificultades ha debido enfrentar para obtener créditos?

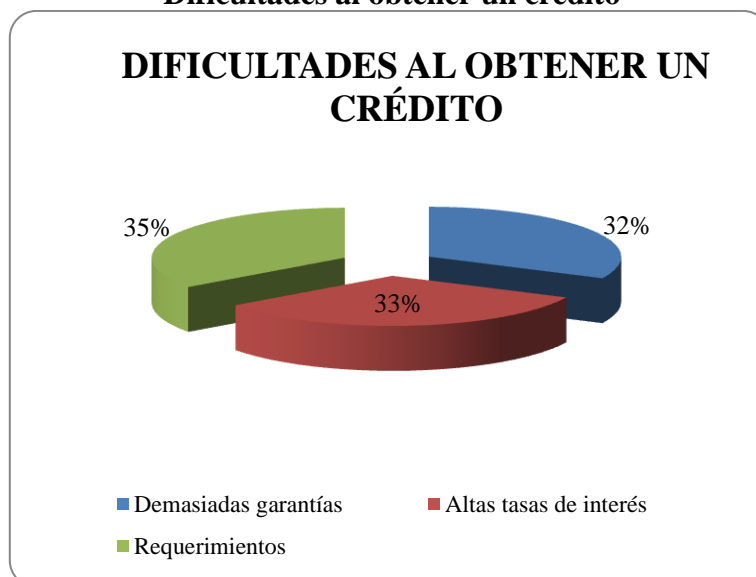
Cuadro No. 10:
Dificultades al obtener un crédito

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE
Demasiadas garantías	78	32%
Altas tasas de interés	80	33%
Requerimientos	85	35%
TOTAL	243	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Gráfico No. 6:
Dificultades al obtener un crédito



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Interpretación:

Las instituciones bancarias tienen como política interna una serie de requisitos que garanticen el pago de la deuda, al presentarse como una persona natural estos son más complejos y en mayor número, de igual manera el monto de crédito no es elevado; sin embargo, al hacerlo como un bloque (asociación) se generan muchas ventajas tanto en la facilidad y agilidad de los trámites como en los montos, también es cierto que se presentan otro tipo de requisitos que son más puntuales y que reflejen solidez económica y comercial.

6. ¿Al realizar una negociación particularmente existe menor posibilidad para definir las condiciones de compra?

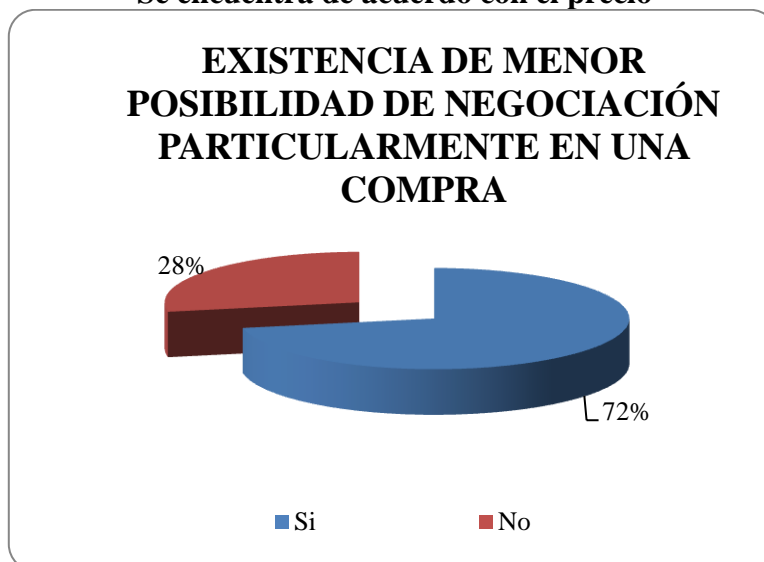
Cuadro No. 11:
Se encuentra de acuerdo con el precio

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE
Si	175	72%
No	68	28%
TOTAL	243	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Gráfico No. 7:
Se encuentra de acuerdo con el precio



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Interpretación:

Pese a que el cliente es la razón de ser de toda organización, en muchos de los casos se puede encontrar que cuando se presenta como persona natural, al realizar las compras no representa un factor relevante y se torna complicado hacer concesiones como por ejemplo: descuentos, crédito, transporte u otros; sin embargo al hacer dicha compra como asociación, definitivamente el volumen de la misma sería más alta, lo que permite al vendedor brindarle una condición de compra favorable para el cliente.

7. ¿Considera usted que al comercializar de forma particular se tiene una menor posibilidad de negociación en los precios de sus productos con respecto a los que se encuentran asociados?

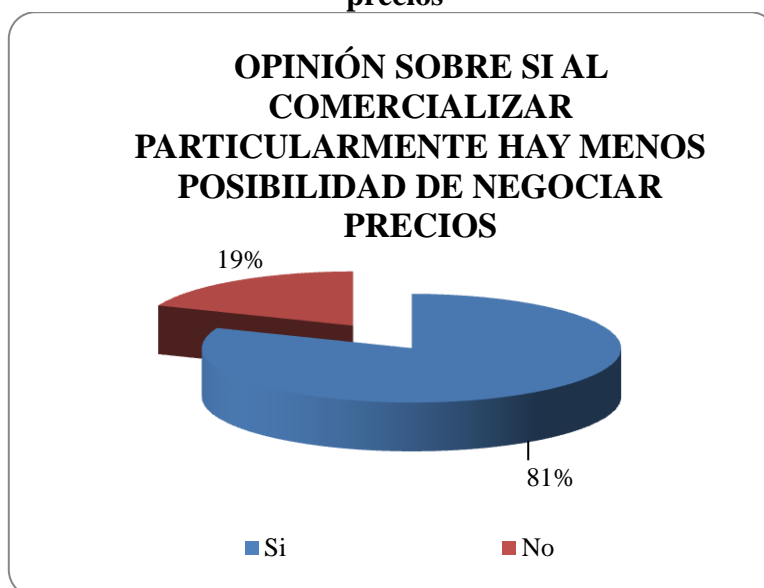
Cuadro No. 12:
Opinión sobre si al comercializar particularmente hay menos posibilidad a negociar precios

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE
Si	197	81%
No	46	19%
TOTAL	243	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Gráfico No. 8:
Opinión sobre si al comercializar particularmente hay menos posibilidad a negociar precios



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Interpretación:

Cuando los agricultores ofertan sus productos de manera individual les es imposible condicionar a los mayoristas en relación al precio y calificación de sus productos en base a la baja producción que aportan, pero en cambio sí se negocia como asociación con el volumen de producción es posible obtener mejores condiciones tanto en precios como en calificación de sus productos.

8. ¿Considera usted que al asociarse podrían presentarse apertura en nuevos mercados con mayor facilidad?

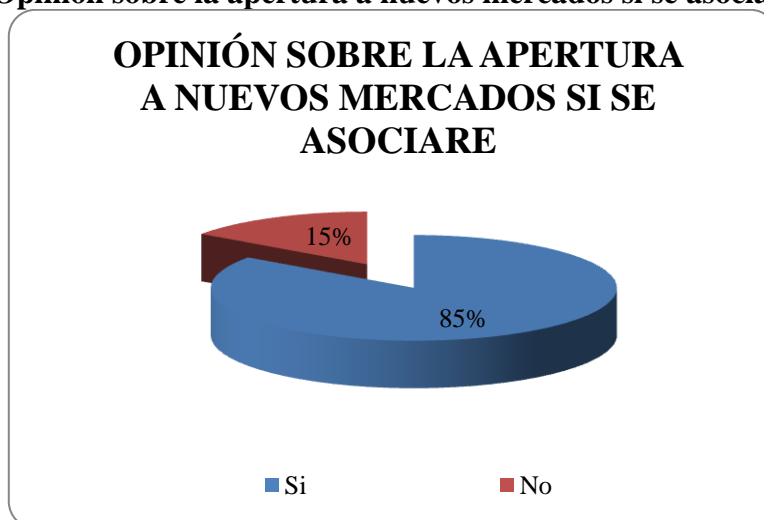
Cuadro No. 13:
Opinión sobre la apertura a nuevos mercados si se asociare

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE
Si	206	85%
No	37	15%
TOTAL	243	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Gráfico No. 9:
Opinión sobre la apertura a nuevos mercados si se asociare



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Interpretación:

Definitivamente, al estar asociado se abre la posibilidad a la indagación de nuevos mercados ya que podría eliminarse a los intermediarios y comercializar directamente con los mayoristas de los mercados de otras provincias, logrando de esa manera obtener un mejor precio y calificación de sus productos; también surge un beneficio hacia el consumidor final ya que al negociar podría hasta disminuir los precios de los productos en los mercados y los consumidores directos los podrían obtener a un precio inferior al que siempre lo han adquirido.

9. ¿Cuál de los siguientes tipos de asociatividad piensa que le convendría más a usted?

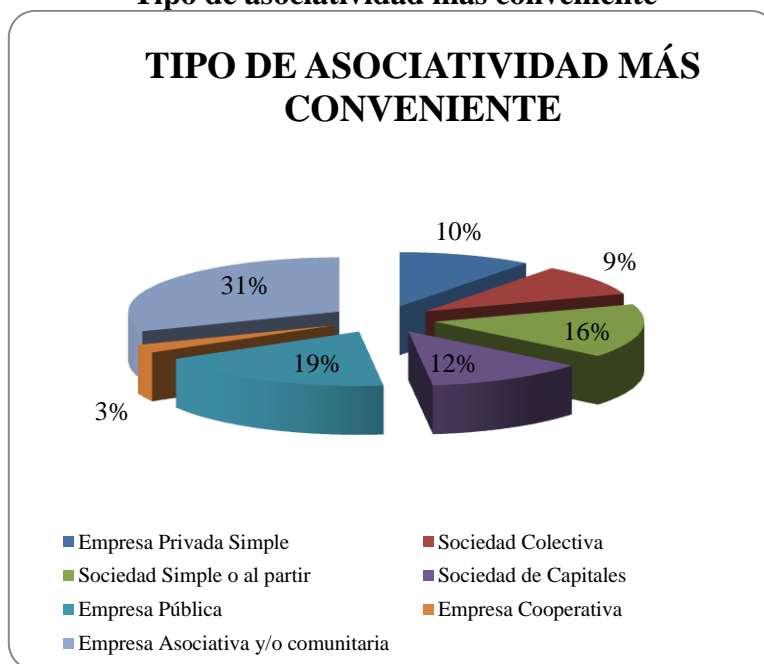
Cuadro No. 14:
Tipo de asociatividad más conveniente

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE
Empresa Privada Simple	25	10%
Sociedad Colectiva	23	9%
Sociedad Simple o al partir	39	16%
Sociedad de Capitales	30	12%
Empresa Pública	45	19%
Empresa Cooperativa	6	2%
Empresa Asociativa y/o comunitaria	75	31%
TOTAL	243	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Gráfico No. 10:
Tipo de asociatividad más conveniente



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Interpretación:

La mejor posibilidad es la asociatividad ya que en este caso todos forman parte activa de la organización y son responsables por hacer que esta tenga éxito.

10. Si usted estuviese asociado, ¿Qué grado de confianza tendría usted hacia los directivos de la misma?

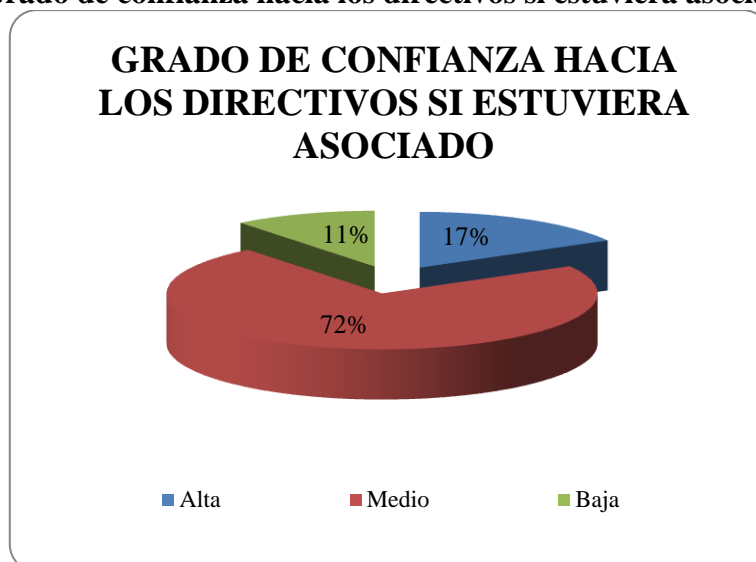
Cuadro No. 15:
Grado de confianza hacia los directivos si estuviera asociado

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE
Alta	41	17%
Medio	176	72%
Baja	26	11%
TOTAL	243	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Gráfico No. 11:
Grado de confianza hacia los directivos si estuviera asociado



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Interpretación:

La poca confianza que se tiene en los directivos sería una de las barreras más difíciles de solventar ya que en la idiosincrasia de las personas se presenta la desconfianza como un aspecto normal, esto impide en muchos de los casos que se opte por una mejora y se busque la asociación que generaría diferentes ventajas a quienes participan de ella.

11. ¿Qué aptitudes piensa debería manejar el director de una asociatividad?

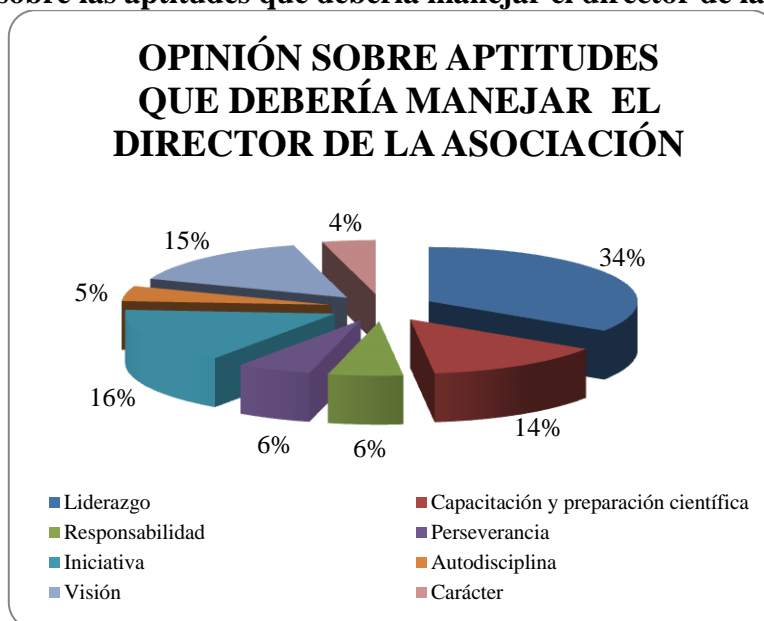
Cuadro No. 16:
Opinión sobre las aptitudes que debería manejar el director de la asociación

DETALLE	RESULTADOS	PORCENTAJE
Liderazgo	83	34%
Capacitación y preparación científica	34	14%
Responsabilidad	14	6%
Perseverancia	14	6%
Iniciativa	40	16%
Autodisciplina	11	5%
Visión	37	15%
Carácter	10	4%
TOTAL	243	100%

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Gráfico No. 12:
Opinión sobre las aptitudes que debería manejar el director de la asociación



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Interpretación:

Los varios las características de un dirigente sin embargo la más importante es el liderazgo y de este surgen las demás.

4.3 Análisis de causas

Existe una concentración reducida de pequeños productores en el área agropecuaria en la zona de Santo Domingo, los mismos se han dedicado a una variedad de cultivos; sin embargo no pueden lograr eficiencia por la competitividad en base a su baja producción, tampoco reciben capacitación y asesoría técnica para potencializar los resultados de sus cultivos debido a que esto les genera mayores costos por la visita de un profesional para evaluarla. Tienen una concepción errada de que al asociarse las pérdidas que otros asociados puedan tener repercute en sus finanzas, además de que se observó que sería muy complicado ganarse la confianza para dirigir un grupo de productores, en base a que han escuchado de varios proyectos similares en los que han tenido problemas a nivel económico y se han generado pérdidas.

4.3.1 Comprobación de la Hipótesis

Se realiza la comprobación de la hipótesis mediante la prueba de Chi Cuadrado interrelacionando algunas de las respuestas de la encuesta aplicada a los propietarios de las pequeñas y medianas unidades de producción agropecuaria en la investigación de campo. Las fórmulas empleadas en este cálculo son las siguientes:

$$X^2 = \sum \frac{(o_j - e_j)^2}{e_j} \quad \text{y} \quad X^2 = (r-1)(k-1)$$

Es así que se efectúa el proceso para el cálculo del Chi Cuadrado mediante la construcción de cuadros de doble entrada.

Cuadro No. 17:
Interrelación entre la pregunta 1 y la 3

PARTICIPACIÓN DEL GOBIERNO	ALTA	MEDIA	BAJA	TOTAL
PREFERENCIA				
Estar Asociado	23 (24)	94 (93)	97 (97)	214
No estar Asociado	5 (4)	11 (12)	13 (13)	29
TOTAL	28	105	110	243

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

$$X^2 = (1)(2) = 2$$

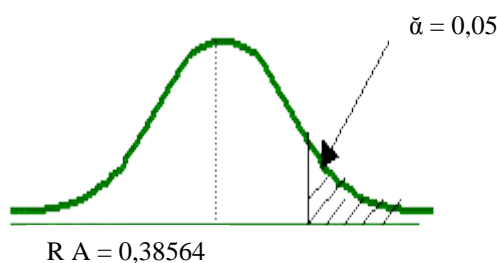
$$X^2 = \frac{(23-24)^2}{24} + \frac{(93-94)^2}{94} + \frac{(97-97)^2}{97} + \frac{(5-4)^2}{4} + \frac{(11-12)^2}{12} + \frac{(13-13)^2}{13}$$

$$X^2 = \frac{1}{24} + \frac{1}{94} + 0 + \frac{1}{4} + \frac{1}{12} + 0$$

$$X^2 = \frac{1}{94} + \frac{1+6+2}{24} = \frac{1}{94} + \frac{9}{24} = 0,01064 + 0,375$$

$$X^2 = 0,38564 < 0,5 \rightarrow \text{Ho: No existe dependencia}$$

$$\text{Hi: Existe}$$



Por tanto se acepta el hecho de que los encuestados deseen estar asociados pero se rechaza la alta participación del gobierno.

Cuadro No. 18:
Interrelación entre la pregunta 1 y la 5

OBTENCIÓN DE CRÉDITO PREFERENCIA	Demasiadas garantías	Altas tasas de interés	Muchos requerimientos	TOTAL
Estar Asociado	68 (69)	71 (70)	75 (75)	214
No estar Asociado	10 (9)	9 (10)	10 (10)	29
TOTAL	78	80	85	243

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

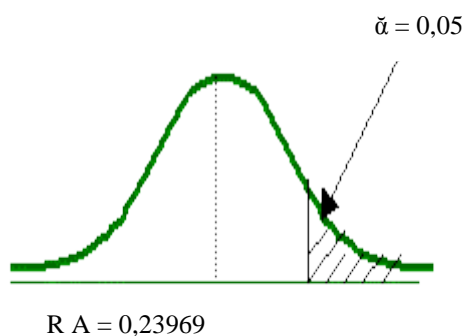
$$X^2 = (1)(2) = 2$$

$$\chi^2 = \frac{(68-69)^2}{69} + \frac{(70-71)^2}{71} + \frac{(75-75)^2}{75} + \frac{(10-9)^2}{9} + \frac{(9-10)^2}{10} + \frac{(10-10)^2}{10}$$

$$\chi^2 = \frac{1}{69} + \frac{1}{71} + 0 + \frac{1}{9} + \frac{1}{10} + 0$$

$$\chi^2 = \frac{1}{71} + \frac{30 + 230 + 207}{2070} = \frac{1}{71} + \frac{467}{2070} = 0,01408 + 0,226$$

$$\chi^2 = 0,23969 < 0,5 \rightarrow \begin{array}{l} H_0: \text{ No existe dependencia} \\ H_1: \text{ Existe} \end{array}$$



Por tanto se acepta el hecho de que los encuestados deseen estar asociados y se vuelve a rechazar la facilidad en ser acreedor de un crédito.

CAPÍTULO V

PROPUESTA PARA MEJORAR LOS NIVELES DE ASOCIATIVIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS UNIDADES DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIAS MEDIANTE LA CAPACITACIÓN DEL MIES Y EL MAGAP

5.1 Premisas de la propuesta

Esta investigación se apoya en la asociatividad y la competitividad de tal forma que se establezca si la práctica asociativa se lleva a cabo de forma eficiente generando resultados positivos para el componente del sector agropecuario.

Vale la pena demostrar si es que las asociaciones formadas tienen un manejo adecuado e impulse la competitividad de la misma, se persigue la reunión de personas con productos en común para representar una imagen más fuerte con la capacidad de negociación tanto en compras como en ventas.

5.2 Objetivos de la propuesta

- Definir si la práctica asociativa se desarrolla con eficiencia en el sector agropecuario de Santo Domingo de los Tsáchilas.
- La competitividad que las asociaciones del sector agropecuario le permite efectuar negociaciones óptimas tanto a nivel de compra como de venta.
- Proponer un plan de trabajo tentativo que minimice el impacto de los problemas identificados y se logre mejorar los niveles de asociatividad en las empresas agropecuarias.

5.3 Antecedentes del Sector

5.3.1 FODA para las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuarias

El FODA permite describir los aspectos estratégicos que deberían aprovecharse o tener cuidado para instituir un desarrollo sustentable de la provincia, con el estudio de campo

realizado y habiendo observado directamente la realidad del sector de las pequeñas y medianas unidades de producción agropecuario, se ha determinado la siguiente matriz:

Cuadro No. 19:
Matriz FODA de las Pequeñas y Mediana Unidades de Producción Agropecuarias

FORTALEZAS		DEBILIDADES	
1	Existencia de instrumentos de financiamiento	1	Ausencia de cultura crediticia en la zona
2	Productos financieros con tasas preferenciales para el desarrollo de la actividad.	2	Desconocimiento de programas de mejoramiento de cultivos
3	Mejoramiento de la infraestructura vial	3	Deficiente promoción de los productos
4	Fomento de ferias agropecuarias	4	Baja productividad
5	Impulso en el cultivo de plátano y cacao	5	Uso ineficiente de los recursos
6	Desarrollo en la producción avícola y pecuaria en la zona	6	Rezago en tecnología
OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
1	Asesoría y capacitación en actividades agropecuarias	1	Inestabilidad económica
2	Modernización y mejoramiento de los procesos productivos	2	Crecimiento de los índices de delincuencia
3	Ampliación de cultivos	3	Altos costos en los insumos agropecuarios
4	Adquisición y actualización de tecnología	4	Cambios bruscos de los precios
5	Apertura a una mayor cantidad de líneas de crédito	5	Condiciones climáticas
6	Posibilidad de asociarse	6	Dependencia de agroquímicos, plaguicidas, etc.

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

Ciertamente, se presentan grandes posibilidades para el pequeño y mediano sector agropecuario, pero sin duda también son muchos los obstáculos que deben sortear, la asociatividad podría ser una alternativa viable para mejorar la condición de muchos de los pequeños y medianos productores, en base a que formando grupos pueden imponer condiciones que mejoren los precios de los productos, de igual manera podrían acceder más fácilmente a líneas de crédito altas que les permita desarrollar su actividad con holgura y obtener réditos económicos más elevados.

5.3.2 Importancia de las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuarias

Dentro de la economía, las pequeñas y medianas unidades de producción son relevantes en base a que se dinamiza el desarrollo económico del sector, a nivel agropecuario existen diferentes tipos de asociaciones que pueden formarse y robustecer el nicho de mercado al cual sirven. Se pueden puntualizar algunas de las razones más representativas de la asociatividad:

- Se dinamiza la producción.
- Crean fuentes de trabajo.
- Mejoran las condiciones de negociación en la compra de insumos y maquinaria.
- Facilidad para la obtención de créditos productivos.
- Optimización en la negociación de los productos a nivel de precio y calificación.
- Desarrollo de la comunidad.

5.3.3 Prácticas asociativas y nivel de alianza para la promoción y difusión de los productos agropecuarios

El crecimiento y desarrollo que se ha generado en la provincia Tsáchila constituye un gran aliciente para la economía de la región, sin embargo es un aspecto relevante el que se redireccione las acciones para que el sector agropecuario tenga el impulso que se requiere para que no se produzcan migraciones hacia las ciudades, mejorando las condiciones económicas, sociales y de calidad de vida de quienes se dedican a este sector.

Claro se encuentran por la experiencia de los que se dedican al sector agropecuario que si se efectúa una promoción a nivel particular de los productos que se pretende vender es una pérdida de dinero y tiempo, debido a que sería oneroso efectuarlo y poco probable que tenga una respuesta del mercado, sin embargo si se logra unir a varios productores, es más fácil realizarlo tanto por el volumen de producción como porque se puede coordinar las acciones de tal forma que no resulte costoso y sea más productiva la difusión.

En su gran mayoría están dispuestos a asociarse, sin embargo surge el miedo al cambio y al hecho de que de pronto puedan los dirigentes aprovecharse de los asociados y hacer mal uso de los recursos económicos que se genere de tal asociación, sin embargo si se logra capacitar a quienes dirigirían dichas asociaciones y se les brinda charlas a los asociados se podría llegar a establecer una mayor cantidad de asociaciones o en su defecto aumentar el número de asociados a las ya existentes.

Se han identificado varias prácticas asociativas en Santo Domingo de los Tsáchilas, sin embargo muchos de ellos no han establecido la sociedad propiamente dicha en bases científicas ni legales debido al desconocimiento de los pasos y a la idea errónea de los costos que se generarían al establecer la asociación propiamente dicha, básicamente se han orientado a cultivos como plátano barraganete, malanga, papaya, piña, cacao, producción de leche, porcina, entre otros; lamentablemente como se lo expresó anteriormente son pocas las que tienen una personería jurídica establecida y cumplen con todos los requisitos legales para su funcionamiento y otras laboran empíricamente.

5.4 Desarrollo de la propuesta

5.4.1 Organizacional

5.4.1.1 Visión

Constituirse como una asociación eficiente y competitiva, que sea sólida en su nicho de mercado a nivel local y nacional, llegando a promover sus productos a otras regiones para contribuir con el desarrollo de los asociados y de la comunidad en general primando en todas sus actividades la calidad.

5.4.1.2 Misión

Ser una asociación agropecuaria que produce y comercializa productos de calidad directamente con el consumidor para alcanzar un crecimiento económico de sus integrantes y brindando productos sanos a un precio módico a la comunidad en general.

5.4.1.3 Valores

Dentro de los valores éticos en los cuales se basará el accionar de la asociación y que lo practicarán los asociados son:

- **Ética:**
Pretendemos lograr una imagen que nos refleje como una organización líder en el mercado.

- **Compromiso con los asociados:**
Es fundamental ya que el éxito de la asociación depende el éxito personal de cada asociado.

- **Compromiso legal:**
Nos enfocamos en el éxito financiero mediante el pago de impuestos, cumplimientos de leyes laborales y mercantiles.

- **Trabajo en Equipo:**
El éxito en el desarrollo de las actividades diarias es el trabajo en conjunto de directivos y de los integrantes de la asociación.

- **Humildad:**
Que es la virtud que consiste en conocer las propias limitaciones y debilidades, y actuar de acuerdo a tal conocimiento.

- **Constancia:**
Es la firmeza y perseverancia en las resoluciones. Se trata de una actitud o de una predisposición del ánimo respecto a un propósito.

- **Profesionalidad:**
Que constituye la capacidad para realizar el trabajo con rapidez y eficacia.

- **Espíritu de superación:**
Es el ímpetu que los asociados le inyectan a todo su desempeño para alcanzar las metas.
- **Cortesía:**
Tratar a los clientes, tanto actuales como potenciales de una manera amable, abierta, honesta y sincera.
- **Rapidez:**
Hacer llegar nuestro producto en el menor tiempo posible y justo a tiempo.
- **Comunicación:**
Tomarnos el tiempo para hablar con nuestros clientes externos, así como de saber escucharlos y acoger sus sugerencias.
- **Honestidad:**
La asociación fomentará este valor a sus integrantes, para el desarrollo de su trabajo, y a la vez se aplique con los clientes.
- **Responsabilidad:**
Empleando los insumos que menos daño causen al medio ambiente y al consumo humano.

5.4.2 Objetivos

5.4.2.1 Primer Objetivo

Difundir experiencias positivas de diferentes Pequeñas y Medianas Unidades de Producción (sean a nivel textil, agropecuario, comercial u otros a nivel nacional), para lo cual se presentarán a directivos de algunas Pequeñas y Medianas Unidades de Producción como por ejemplo la de textiles de Atuntaqui, la de artesanos en madera de Cuenca, estas se encontrarán patrocinadas por el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) de Santo Domingo.

5.4.2.1.1 Objetivos Específicos

- Compartir las experiencias tanto positivas como negativas de la asociatividad en el sector en el que se encuentran.
- Definir las tácticas más adecuadas para lograr una eficiencia en la asociatividad.

5.4.2.1.2 Metas

Lograr que al menos el 75% de los integrantes del sector agropecuario de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas asistan a estas reuniones donde se compartirán experiencias y se podrán establecer alianzas con otros sectores productivos del país.

5.4.2.1.3 Estrategias

- Definir las unidades de producción que se encuentran en disposición de compartir sus experiencias.
- Planificar las reuniones para compartir experiencias de forma anual.
- Integrar a los propietarios de las Pequeñas y Medianas Unidades Agropecuarias, con los directivos de las otras Unidades de Producción.

5.4.2.1.4 Beneficiarios

Se encuentra direccionada hacia todos los propietarios de las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuaria.

5.4.2.2 Segundo Objetivo

Capacitar a los miembros de las asociaciones agropecuarias en temas de liderazgo, competitividad y trabajo en equipo mediante la vinculación de organismos como el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES) y el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) de Santo Domingo y la Universidad Tecnológica Equinoccial (Campus Quito y Santo Domingo de los Tsáchilas).

5.4.2.2.1 Objetivos Específicos

- Dotar de fundamentos teóricos y efectuar acciones prácticas para que los asociados conozcan mejor los temas a adiestrar.
- Proponer un plan de capacitación que permita minimizar el impacto de los problemas y se logre mejorar los niveles de asociatividad en las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuaria.
- Fomentar la iniciativa y la investigación para adquirir nuevas experiencias en los asociados en relación a la competitividad y trabajo en equipo.
- Incentivar a los socios reconozcan la importancia de la asociatividad y la competitividad para liderar el mercado y tener un crecimiento.
- Contribuir al desarrollo y fortalecimiento de las capacidades y competencias individuales y colectivas de los miembros de la sociedad.

5.4.2.2.2 Metas

Capacitar al 75% de los integrantes del sector agropecuario de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas con la finalidad de que desarrollen sus destrezas y habilidades individuales y colectivas mediante gestiones de asociatividad para ser altamente competitivos.

5.4.2.2.3 Estrategias

Las estrategias que se pretenden emprender para lograr el objetivo descrito anteriormente son:

- Desarrollar capacitaciones anualmente.
- Efectuar talleres prácticos para optimizar la producción.
- Integrar a los propietarios de las Pequeñas y Medianas Unidades Agropecuarias, para fortalecer la asociación.

5.4.2.2.4 Duración de la capacitación

12 horas en la semana, distribuido cronológicamente 4 horas diarias por día, durante los jueves, viernes y sábado.

5.4.2.2.5 Beneficiarios

Se encuentra direccionada hacia todos los propietarios de las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuaria.

5.4.2.2.6 Metodología

La capacitación consta de actividades teórico-prácticas de cada uno de los temas con la finalidad de adquirir nuevos conocimientos y reforzar los que ya se tenían.

5.4.2.2.7 Cronograma de Capacitación

Cuadro No. 20:
Cronograma de Capacitación

HORA	ACTIVIDADES	DÍAS		
		JUEVES	VIERNES	SÁBADO
09H:00	Bienvenida por parte del expositor del MIES o MAGAP	X		
09H:05	Entregada de material	X		
09H:10-10H:00	Capacitación de asociatividad y trabajo en equipo	X	X	X
10H:00-12H:00	Capacitación de competitividad y motivación	X	X	X
12H:00-13H:00	Taller práctico			
13H:00	BREAK			X

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Pacheco Anabel / 2013

5.4.2.2.8 Expositores

Los expositores serán aquellos que las instituciones promotores (MIES y MAGAP) designen, de acuerdo al tema a desarrollar.

5.4.2.2.9 Entrega de certificados

Se entregará certificados validados por los organismos auspiciantes como son el MIES y MAGAP a quienes asistan los tres días programados con el nombre del participante, tema de capacitación y el número de horas que la recibió.

5.4.2.3 Tercer Objetivo

Asesorar a los miembros del sector agropecuario a formar Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuaria de tal forma que logren formar una asociación que labore eficientemente para que sus miembros obtengan un mayor beneficio.

5.4.2.3.1 Objetivos Específicos

Se establecen los siguientes objetivos específicos:

- Determinar los mecanismos para incentivar la asociatividad en el sector agropecuario mediante un asesoramiento por parte del personal del MAGAP.
- Promover a que los miembros de las unidades de producción agropecuaria puedan acceder a créditos productivos impulsados por el gobierno para un robustecimiento de su producción y un desarrollo del sector.

5.4.2.3.2 Metas

Motivar al 100% de los integrantes del sector agropecuario de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas a formar asociaciones para laborar conjuntamente y acceder a créditos gubernamentales para reactivar la producción.

5.4.2.3.3 Estrategias

- Buscar los instrumentos para que impulse la asociatividad en el sector agropecuario de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.
- Definir los planes estatales que apoyen al desarrollo productivo en la provincia.
- Determinar las líneas de créditos que generen mayores ventajas a los asociados.

5.4.2.3.4 Beneficiarios

Estará orientada hacia los integrantes del sector agropecuario de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- El estudio de campo reveló que los integrantes del sector agropecuario en la provincia son personas que permiten el acceso a la información de una manera desinteresada y se encuentran en la disposición de escuchar alternativas para que su producción sea impulsada.
- Existe un alto porcentaje en el sector agropecuario de Santo Domingo de los Tsáchilas que se encuentran renuentes a formar agrupaciones, debido a malas experiencias personales y la desconfianza en los directivos de las asociaciones; sin embargo otras desean asociarse pero por falta de conocimiento de los beneficios que la asociatividad genera a sus integrantes, declinan su decisión y no optan por esta alternativa.
- Dentro de las aptitudes de los líderes asociativos, el liderazgo es la que consideran más importante, seguido de iniciativa, visión y preparación científica para el desarrollo de sus labores con resultados exitosos.
- Los problemas más renuentes al no estar asociados son la dificultad para obtención de créditos, puesto que les piden muchas garantías, las tasas de interés son altas, piden demasiados requerimientos y los costos de insumos son elevados, lo que provoca que su utilidad sea menor por el elevado costo de insumos.
- La asociatividad en la provincia Tsáchila no ha tenido un impulso adecuado por parte de los agentes de desarrollo a nivel agropecuario como es el caso del MAGAP.
- El sector agropecuario se encuentra atravesando una crisis debido a la crisis económica del país y a la dificultad de obtener créditos en base a los altos requerimientos que las entidades financieras exigen.
- La asociatividad se presenta como una alternativa para que los integrantes de las diferentes unidades de producción agropecuaria puedan impulsar su crecimiento.

Recomendaciones

- Desarrollar la propuesta del presente trabajo investigativo, para tener un acercamiento con los integrantes del sector agropecuario de la provincia para impulsar la asociatividad.
- Es preciso difundir las experiencias de diferentes asociaciones o unidades de producción para que con hechos puedan los integrantes del sector agropecuario de Santo Domingo de los Tsáchilas a formar agrupaciones y a confiar en las personas que elijan para dirigirlos.
- Capacitar a los líderes asociativos para que desarrollen aptitudes como el liderazgo, iniciativa, visión y preparación para guiar eficientemente las actividades directrices y obtener resultados exitosos.
- Transmitir las facilidades en la obtención de créditos al estar asociados, al disminuir los requerimientos y documentación; además de obtener condiciones de crédito más ventajosas a nivel de plazos y tasas de interés.
- Las instituciones gubernamentales orientadas hacia el desarrollo del sector agropecuario deberían impulsar mediante diferentes mecanismos la asociatividad en esta zona, de tal forma que logren un robustecimiento económico e institucional.
- Propagar las diferentes alternativas a nivel crediticio para inyectar capital al sector agropecuario y lograr un progreso del mismo.
- Difundir las bondades de la asociatividad al ser una alternativa para que los integrantes de las diferentes unidades de producción agropecuaria puedan impulsar su crecimiento.

BIBLIOGRAFÍA

1. *Cámara de Comercio de Cartagena*. (19 de 10 de 2013). Recuperado el 19 de 11 de 2013, de Fortalecimiento Empresarial, Asociatividad empresarial: www.cccartagena.org.co/asociatividadempresarial.php
2. Albino, e. a. (01 de 01 de 2003, p. 8). *Cooperación y coordinación: factores clave para el desarrollo de clusters*. Recuperado el 20 de 11 de 2013, de Cooperación y coordinación: factores clave para el desarrollo de clusters: <http://www.caf.com/media/3212/4-Cap3-Red2006.pdf>
3. Becattini, G., Pyke, F., & y Sebgenberger, W. (1990, p. 143). *The Marshallian industrial district as a socio-economic notion. Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy*. Italia: International Labour Organisation (International Institute for Labour Studies).
4. Cabrera, Á., De La Cueva, S., Galetovic, A., & Sanhueza, R. (01 de 12 de 2009, p. 56). *Cepchile*. Recuperado el 21 de 11 de 2013, de Las PYMES: quiénes son, cómo son y qué hacen con ellas: www.cepchile.cl/dms/archivo_4545.../rev116_AGaletovic_otros.pdf
5. Camacho, P., Marlín, C., & Zambrano, C. (2005, p. 63). *Estudio Regional Sobre Factores de Éxito de Empresas Asociativas Rurales*. Ecuador: Plataforma RURALTER.
6. Centro de Exportaciones e Inversiones. (01 de 08 de 2010, p. 17). *CEI*. Recuperado el 20 de 11 de 2013, de Asociatividad: http://www.cei.org.ni/images/file/manual_asociativ.pdf
7. Correa, R. (10 de 05 de 2011, p. 16). *LEXIS*. Recuperado el 21 de 11 de 2013, de LEXIS: http://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic4_ecu_econ.pdf
8. Dini, M. (2010, p. 97). *Manual de Curso sobre redes y cooperación empresarial*. América Latina: ILPES/CEPAL.
9. Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria del Ecuador. (01 de 01 de 2007, p. 39). *FENAPI*. Recuperado el 21 de 11 de 2013, de FENAPI: www.fenapi.ec
10. Guerrón, A. (01 de 01 de 2009, p. 73). Plan previo a la obtención del Título de Ingeniería en Comercio Exterior e Integración. *La Asociación de las Pequeñas y Medianas Empresas Productoras de Brócoli y sus Oportunidades de Negocio hacia el Japón*. Quito, Pichincha, Ecuador: Universidad.

11. Liendo, M. y., & Martínez, A. (05 de 11 de 2001, p. 11). *Universidad Nacional del Rosario*. Recuperado el 20 de 11 de 2013, de Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela de Economía: <http://www.fcecon.unr.edu.ar/investigacion/jornadas/archivos/liendoasociativ01.pdf>
12. MAGAP, M. d. (01 de 01 de 2006, p. 32). Capítulo de Políticas Sectoriales. *Políticas de Estado para el Sector Agropecuario Ecuatoriano 2006-2016*. Quito, Pichincha, Ecuador: MAGAP.
13. Maurtúa, O. (11 de 02 de 2013, parr. 42). *Crónicas.com.mx*. Recuperado el 17 de 11 de 2013, de Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA): <http://www.cronica.com.mx/notas/2012/638203.html>
14. Mitnik, F. (2011, p. 61). *Desarrollo de Cadenas Productivas, Clústers y Redes Empresariales. Herramienta para el Desarrollo Territorial*. España: Copiar.
15. Murcia, H. (1985). *Administración de Empresas Asociativas de Producción Agropecuaria*. Costa Rica: IICA. Tercera Re-impresión.
16. Narváes, M., Fernández, G., & Senior, A. (2013, p. 25). El Desarrollo local sobre la base de la Asociatividad Empresarial: una Propuesta Estratégica. *REDALYC (Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal), Opción, Vol. 24. Número 57., 98.*
17. Otero, G. (2006, p. 50). *Competitividad, marco conceptual y análisis sectorial para la provincia de Buenos Aires*. Argentina: Ministerio de Economía.
18. Panchi, L. A. (10 de 04 de 2009. p. 15). La asociatividad es la clave del éxito de un sistema solidario. *Hoy.com.ec*, pág. 28.
19. Paredes, N. (01 de 01 de 2007, p. 45). *ESPOL*. Recuperado el 21 de 11 de 2013, de ESPOL: www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/.../CAPITULO%201.ps
20. Porter, M. y. (2011, p. 47). *Estrategia y sociedad*. América Latina: Harvard Business Review.
21. Rivero, e. a. (2011, p. 75). *Enfoques de Asociatividad entre actores del sistema productivo: conceptos, casos reales y metodologías*. Ecuador: Graphus.
22. Rosales, J. (01 de 01 de 2010, p. 31). *Edumed.net*. Recuperado el 18 de 11 de 2013, de La asociatividad como estrategia competitiva.: <http://www.eumed.net/coursecon/librería/lhp/1e.htm>
23. Rubio, K. (01 de 01 de 2011, p. 53). Tesis previa a la obtención del Título de Magister en Administración de Empresas con mención en Gerencia de calidad y productividad.

“Elaborar una Propuesta Generadora de Grupos Asociativos para Fortalecer la Producción y la Comercialización de los Productos Alternativos en Cotacachi”. Ibarra, Imbabura, Ecuador: Magister.

24. Segovia, A. (23 de 03 de 2012, p. 7). *Asamblea Nacional de la República del Ecuador*. Recuperado el 21 de 11 de 2013, de Proyecto de Ley de Desarrollo Agropecuario: http://www.aebe.com.ec/data/files/noticias/Noticias2012/Gral1erSem/Proy_Ley_DesAgropecuario_JAbril.pdf
25. Servicio de Rentas Internas, S. (01 de 01 de 2011, parr. 18). *Enroke*. Recuperado el 21 de 11 de 2013, de SRI: <http://www.grupoenroke.com/index.php/proyecto-pymes/46-que-son-las-pymes>
26. Superintendencia de Compañías. (03 de 07 de 2010, p. 6). *Resolución No. 06.Q.ICI.004 de 21 de agosto del 2006*. Recuperado el 21 de 11 de 2013, de Resolución No. ADM 08199 de 3 de Julio de 2010: <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1442/5/Capitulo%202.pdf>
27. Tattara, G. y. (2003, p. 104). *Las redes en los distritos industriales italianos: La Tercera Italia*. En: *Boscherini, F., Novick, M. y Yoguel, G. (comp.) Nuevas tecnologías de información y comunicación. Los límites en la economía del conocimiento*. Argentina: Miño y Dávila/UNGS.
28. Valdez, R. (22 de 08 de 2013, parr. 18). *Cyclopaedia.net*. Recuperado el 19 de 11 de 2013, de Asociatividad: <http://es.cyclopaedia.net/wiki/Asociatividad>
29. Vidal, I. (01 de 01 de 2011, p. 76). *CIES: (Centro de Investigación de Economía y Sociedad)*. Recuperado el 20 de 11 de 2013, de El principio del valor compartido de Porter y Kramer. CIES No. 92: http://www.grupcies.com/boletin/images/stories/PDFBoletin/articulo_i_edic_92.pdf

ANEXOS

ANEXO No. 1

ENCUESTA A AGRICULTORES Y GANADEROS DE LA ZONA



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL
Sede Santo Domingo

La presente encuesta, tiene como finalidad conocer la disposición a la asociatividad de los Pequeños y Medianos productores de Santo Domingo de los Tsáchilas para lograr mejoras y más beneficiosas opciones de asociación para los productores. La encuesta es anónima, por lo que no ponga su firma o ninguna señal que lo identifique:

INSTRUCCIÓN: Marque con una (X) lo que considere usted que esté correcto.

1. ¿Qué preferencia se tendría?

- Ser dueño de una finca de 3 has. ó
- Ser miembro de una Cooperativa de 200 has. con 10 miembros

2. ¿Seleccione tres causas que condicionen los niveles de la baja asociatividad en Santo Domingo?

- a. Falta de conocimiento de los beneficios
- b. No existe la necesidad de asociarse
- c. Desconocimiento de las asociatividad
- d. Desconfianza con respecto a la distribución de recursos
- e. Participación del gobierno
- f. Falta de visión para invertir
- g. Falta de comunicación entre los actores
- h. Insuficientes proyectos de asociatividad
- i. Preceptos enseñados del trabajo y la propiedad individual

3. ¿Qué participación tiene el gobierno en la gerencia y control de las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuaria?

- Alta Medio Bajo

4. **¿Qué problemas ha debido enfrentar al no estar asociado en algún tipo de Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuarias?**

- a. Dificultad para obtener créditos
- b. Costo de los insumos
- c. Baja posibilidad de negociación de precios
- d. Problemas para contratación de maquinarias

5. **¿Qué dificultades ha debido enfrentar para obtener créditos?**

- Demasiadas garantías Altas tasas de interés requerimientos

6. **¿Al realizar una negociación particularmente se existe menor posibilidad para definir las condiciones de compra?**

- Sí No

7. **¿Considera usted que al comercializar de forma particular se tiene un menor posibilidad de negociación en los precios de sus productos con respecto a los que se encuentran asociados?**

- Sí No

8. **¿Considera usted que al asociarse podrían presentarse apertura en nuevos mercados con mayor facilidad?**

- Sí No

9. **¿Cuál de los siguientes tipos de asociatividad piensa que le convendría más a usted? (marque sólo uno)**

- a. Empresa Privada Simple
- b. Sociedad Colectiva
- c. Sociedad Simple o al partir
- d. Sociedad de Capitales
- e. Empresa Pública
- f. Empresa Cooperativa
- g. Empresa Asociativa y/o comunitaria

10. Si usted estuviese asociado, ¿Qué grado de confianza tendría usted hacia los directivos de la misma?

Alta Medio Bajo

**11. ¿Qué aptitudes piensa debería manejar el director de una asociatividad?
(enumere en orden de importancia)**

- | | |
|--|--------------------------|
| a. Liderazgo | <input type="checkbox"/> |
| b. Capacitación y preparación científica | <input type="checkbox"/> |
| c. Responsabilidad | <input type="checkbox"/> |
| d. Perseverancia | <input type="checkbox"/> |
| e. Iniciativa | <input type="checkbox"/> |
| f. Autodisciplina | <input type="checkbox"/> |
| g. Visión | <input type="checkbox"/> |
| h. Carácter | <input type="checkbox"/> |

GRACIAS POR SU APOORTE

ANEXO No. 2

Programa de Capacitación de Asociatividad y Competitividad para las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuaria de Santo Domingo de los Tsáchilas.

- **Beneficiarios:** Propietarios de las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción Agropecuaria, emprendedores, actores de economía solidaria.
- **Operador:** Universidad Tecnológica Equinoccial (Campus Quito y Santo Domingo de los Tsáchilas) MIES y MAGAP
- **Tiempo:** 3 meses
- **Perfiles Profesionales:** Administradores de Empresas e Ingenieros Agropecuarios.

Justificación

Santo Domingo tiene el compromiso formal de capacitar al sector productivo a nivel agropecuario para motivarlos a continuar en este sector y proveerles de lo necesario para formar agentes productivos competitivos y cooperativos entre sí.

El sector ha sido la base de desarrollo en los inicios de Santo Domingo y se está produciendo una migración masiva hacia la ciudad que dificulta el crecimiento de la provincia poniendo en peligro la economía y dotación de alimentos a la comunidad.

Condiciones

- Se organizarán grupos de 20 personas según el número de asistentes.
- El MIES y MAGAP harán la correspondiente difusión de esta capacitación y el llamado para recibirla.

Costos

Este programa de capacitación no tendrá costo alguno para los beneficiarios, sin embargo se requiere que se sigan los siguientes pasos:

- Cada participante deberá llenar la solicitud de inscripción al programa, comprendiéndose a cumplir con las reglas y condiciones del programa.

- Si un participante falta a una sesión, podrá igualar su inasistencia en el taller de consolidación a realizarse al final de cada módulo.
- El programa contempla talleres agropecuarios.
- Se entregara alimentación y material didáctico.
- Se conseguirán espacios para la práctica de los talleres prácticos.
- Cada módulo será evaluado por los instructores.
- Al finalizar el programa se entregaran certificados de aprobación del programa de Asociatividad y competitividad empresarial con el aval del MIES y el MAGAP.

Los módulos de aprendizaje se desarrollaran según diseño curricular:

NOMBRE DEL MODULO	HORAS TEÓRICAS	HORAS PRÁCTICAS	HORAS TOTALES
Asociatividad una tendencias de superación	24	20	44
Competitividad	6	5	11
Administración de una pequeña o mediana unidad de producción agropecuaria	4	5	9
Desarrollo personal	4	4	8
TOTAL HORAS	38	35	72

ANEXO No. 3

Santo Domingo, 27 de enero de 2014

001-014-IKS-RRPP-UTE-SD

Coronel E. M.

Juan Jaramillo

COMANDANTE PROVINCIAL DE LA POLICÍA DE SANTO DOMINGO

SEÑOR COMANDANTE

Quienes conformamos la Universidad Tecnológica Equinoccial, Extensión Santo Domingo, extendemos a usted un afectuoso saludo y éxito en sus delicadas funciones para este nuevo año.

El motivo de la presente es para hacerle conocer a Usted y a los miembros de su organización que el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria, otorgó a la “UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL CAMPUS QUITO Y SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS” la Acreditación para impartir capacitaciones a las cooperativas que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, bajo Resolución N° 046-IEPS-2013.

Por lo tanto queremos poner a sus órdenes nuestros servicios en su planificación de capacitación para este año, para lo cual podrá comunicarse con nosotros al Departamento de Educación Continua a los siguientes números telefónicos: 3753-108/3751-561 ext. 117 o 124.

Por la atención prestada, anticipo mis sinceros agradecimientos.

Cordialmente

Econ. Joaquín Morales
PRORECTOR UTE-SD