UNIVERSIDAD ESTATAL AMAZÓNICA

FACULTAD CIENCIAS DE LA TIERRA

CARRERA AGROINDUSTRIA

TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

TEMA:

"Propuesta de un modelo de gestión asociativo en el sector agroindustrial. Caso de estudio Finca Saquifrancia"

AUTOR(ES):

Slendy Anabella Espín Gavilanes

Jenny Alexandra Matute Samaniego

DOCENTE - TUTOR:

M.Sc Miguel Ángel Enríquez Estrella

Puyo - Pastaza - Ecuador

2023

UEA
UNIVERSIDAD
ESTATAL AMAZÓNICA

FORMATO 4
APROBACIÓN DE LOS TRABAJOS DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

En el siguiente cuadro se detalla un conjunto de criterios a evaluar con un total de cien (100) puntos.

Criterios	Puntaje	Argumentos de la calificación
1. TÍTULO		
El título es conciso e informativo de la idea principal del escrito. Genera expectativas de lectura que se cumplen.	4.0 / 5	EL TÍTULO ES CONCISO E INFORMATIVO, SIN EMBARGO, ES UN TEMA DE GESTIÓN O ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS Y NO GESTIÓN AGROINDUSTRIAL
2. RESUMEN		
Entrega información necesaria que oriente al lector a identificar de que se trata la investigación y su relevancia. Incorpora los objetivos, metodología, principales harrazgos y conclusiones.	4.0 / 5	EL RESUMEN ENTREGA LA INFORMACIÓN NECESARIA, MÁS, NO HACE ÉNFASIS EN LA GESTIÓN AGROINDUSTRIAL Y SE MANTIENE SOLO EN UNA ZONA ADMINISTRATIVA
3. INTRODUCCIÓN		
Entrega información sobre temática a tratar. Describe la relevancia del tema dentro de las temáticas de investigación, vinculación y docencia. Presentación del problema y objetivos del problema del artículo de manera clara y concisa.	19.0 / 20	SI BIEN LA INTRODUCCIÓN CUMPLE CON LOS REQUERIMIENTOS, EL PROBLEMA Y OBJETIVO DEL ESTUDIO SOLAMENTE EL PUNTO DE VISTA ADMINISTRATIVO Y NO AGROINDUSTRIAL
4. MARCO TEÓRICO		
Marco teórico coherente y articulado con los objetivos. Entrega conceptos de términos que son empleados en el estudio. Sustenta el referente conceptual con adecuadas fuentes de autoridad.	14.0 / 15	EL MARCO TEÓRICO ES COHERENTE CON EL OBJETIVO Y TIENE FUENTES ADECUADAS, SIENDO ENTERAMENTE ADMINISTRATIVOS DEJANDO DE LADO AL COMPONENTE AGROINDUSTRIAL
5. METODOLOGÍA		
Describe el tipo de investigación a desarrollar. Expone con claridad el procesamiento de la información y obtención de los datos. Plantea los criterios de análisis con que se abordo la información.	12.0 / 15	SI EL ESTUDIO SE BASA EN UN DATA MINING SE DEBIÓ ESPECIFICAR COMO SE REALIZÓ LA SEGREGACIÓN DE MATERIAL CIENTÍFICO

6. ANÁLISIS DE RESULTADOS		
Entrega los resultados de manera organizada a partir del problema planteado, objetivos específicos, etc. Los cuadros y figuras son pertinentes y estan claramente representados. El texto no repite infromación entregada en los cuadros y figuras.	22.0 / 25	NO HAY DISCUSIÓN DE LAS TABLAS PRESENTADAS, SE DEBE ANALIZAR CADA TABLA PARA MOSTRAR SU UTILIDAD LA RESOLUCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN
7. CONCLUSIONES		
Las conclusiones deben ser claras y precisas, acorde a los objetivos trazados. Discute, reflexiona sobre los resultados obtenidos.	7.0 / 10	EL OBJETIVO Y LA CONCLUSIÓN NO GUARDAN MUCHA RELACIÓN
8. REFERENCIAS		
Atiende las normas APA en las citas, fuentes y referencias. Las referencias bibliográficas tienen la fuente en el texto y viceversa.	5.0 / 5	CUMPLE CON LO ESTABLECIDO
VALORACIÓN TOTAL	87	OCHENTA Y SIETE

DICTAMEN

Marque la casilla correspondiente a su criterio de evaluación respecto al documento revisado.

Recomendación	Marque con X
Aprobar	X
No Aprobar	
CALIFICACIÓN	87

Atentamente,

Firmado electrónicamente por:
VICENTE FABRICIO
DOMINGUEZ NARVAEZ

VICENTE FABRICIO DOMÍNGUEZ NARVÁEZ (PAR CIEGO)

Dado en la ciudad de PUYO, a los 11 días del mes de SEPTIEMBRE de 2023

UEA
UNIVERSIDAD
ESTATAL AMAZÓNICA

FORMATO 4
APROBACIÓN DE LOS TRABAJOS DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

En el siguiente cuadro se detalla un conjunto de criterios a evaluar con un total de cien (100) puntos.

Criterios	Puntaje	Argumentos de la calificación
1. TÍTULO		
El título es conciso e informativo de la idea principal del escrito. Genera expectativas de lectura que se cumplen.	5.0 / 5	
2. RESUMEN		
Entrega información necesaria que oriente al lector a identificar de que se trata la investigación y su relevancia. Incorpora los objetivos, metodología, principales harrazgos y conclusiones.	4.0 / 5	Aún falta la redacción
3. INTRODUCCIÓN		
Entrega información sobre temática a tratar. Describe la relevancia del tema dentro de las temáticas de investigación, vinculación y docencia. Presentación del problema y objetivos del problema del artículo de manera clara y concisa.	17.0 / 20	Aún falta la redacción
4. MARCO TEÓRICO		
Marco teórico coherente y articulado con los objetivos. Entrega conceptos de términos que son empleados en el estudio. Sustenta el referente conceptual con adecuadas fuentes de autoridad.	13.0 / 15	Aún falta la redacción
5. METODOLOGÍA		
Describe el tipo de investigación a desarrollar. Expone con claridad el procesamiento de la información y obtención de los datos. Plantea los criterios de análisis con que se abordo la información.	15.0 / 15	

6. ANÁLISIS DE RESULTADOS		
Entrega los resultados de manera organizada a partir del problema planteado, objetivos específicos, etc. Los cuadros y figuras son pertinentes y estan claramente representados. El texto no repite infromación entregada en los cuadros y figuras.	23.0 / 25	Aún falta la redacción
7. CONCLUSIONES		
Las conclusiones deben ser claras y precisas, acorde a los objetivos trazados. Discute, reflexiona sobre los resultados obtenidos.	7.0 / 10	Por la falta de separación de sus objetivos sus conclusiones debe estar clara
8. REFERENCIAS		
Atiende las normas APA en las citas, fuentes y referencias. Las referencias bibliográficas tienen la fuente en el texto y viceversa.	5.0 / 5	
VALORACIÓN TOTAL	89	OCHENTA Y NUEVE

DICTAMEN

Marque la casilla correspondiente a su criterio de evaluación respecto al documento revisado.

Recomendación	Marque con X
Aprobar	X
No Aprobar	
CALIFICACIÓN	89

Atentamente,

Firmado electrónicamente por:
JUAN ELIAS GONZALEZ RIVERA

JUAN ELIAS GONZÁLEZ RIVERA (PAR CIEGO)

Dado en la ciudad de PUYO, a los 11 días del mes de SEPTIEMBRE de 2023

Firmado electrónicamente por:
MIGUEL ANGEL ENRIQUEZ ESTRELLA

Document Information

Analyzed document	articulo 15-8-2023.docx (D172840687)
Submitted	8/15/2023 3:54:00 PM
Submitted by	ENRIQUEZ ESTRELLA MIGUEL ANGEL
Submitter email	menriquez@uea.edu.ec
Similarity	0%
Analysis address	menriquez.uea@analysis.urkund.com

Sources included in the report

Entire Document

Propuesta de un modelo de gestión asociativo en el sector agroindustrial. Caso de estudio Finca Saquifrancia. Proposal for an associative management model in the agroindustrial sector. Case study Finca Saquifrancia.

Espin Gavilanes Slendy Anabela sa.esping@uea.edu.ec Matute Samaniego Jenny Alexandra ja.matutes@uea.edu.ec
Ing. Enríquez Estrella Miguel Ángel M.Sc. menriquez@uea.edu.ec
Universidad Estatal Amazónica, Facultad de Ciencias de la Tierra, Carrera de Ingeriría Agroindustrial

Resumen
La Finca Agroindustrial y turística Saquifrancia se dedica a la producción, acopio, valor agregado e industrialización del cacao fino de Aroma, súper Árbol y el CCN 51 obteniendo productos como; pasta de cacao, barras de chocolate, nibs de cacao entre otros, esta microempresa carece de un modelo de gestión asociativa que le permita ser competitivo en el mercado, por lo cual el estudio tuvo como objetivo desarrollar un modelo de gestión asociativo para la comercialización de los productos. Se realizó una investigación bibliográfica, de campo y descriptiva en bases de datos; Google Scholar, Scielo, Science Direct, ResearchGate a través de la data mining con palabras claves, chekt list de campo, análisis FODA obteniendo datos relevantes de modelos de gestión asociativa y situación actual de la finca Saquifrancia, determinando como resultado un modelo de gestión asociativa que involucre la promoción de productos autóctonos con bajo contenido de insumos, aditivos químicos sintéticos y genere convenios de compra y venta con los productores de la zona por medio de la asociatividad enmarcados en el levantamiento, identificación, selección, planificación y ejecución de ejes estratégicos. Palabras Clave: modelo de gestión, asociatividad, Mipymes, Saquifrancia.
Abstract The Saquifrancia Agro-industrial and tourist farm is dedicated to the production, collection, added value and industrialization of fine cocoa from Aroma, super Árbol and CCN 51, obtaining products such as; cocoa paste, chocolate bars, cocoa nibs among others, this microenterprise lacks an associative management model that allows it to be competitive in the market, for which the study aimed to develop an associative management model for the commercialization of the products. A bibliographic, field and descriptive research in databases was carried out; Google Scholar, Scielo, Science Direct, ResearchGate through data mining with keywords, field checklist, SWOT analysis obtaining relevant data from associative management models and current situation of the Saquifrancia farm, determining as a result an associative management model that involves the promotion of native products with low content of inputs, synthetic chemical additives and generates purchase and sale agreements with producers in the area through associativity framed in the survey, identification, selection, planning and execution of strategic axes. Keywords: management model, associativity, Mipymes, Saquifrancia.

"Propuesta de un modelo de gestión asociativo en el sector agroindustrial. Caso de estudio Finca Saquifrancia"

"Proposal for an associative management model in the agroindustrial sector. Case study Finca Saquifrancia"

Slendy Espín Gavilaves[1]
sa.esping@uea.edu.ec

Jenny Matute Samaniego[1]
ja.matutes@uea.edu.ec

Miguel Enríquez Estrella, M.Sc[1]
menriquez@uea.edu.ec

Universidad Estatal Amazónica, Facultad de Ciencias de la Tierra, Carrera de Ingeriría Agroindustrial

Resumen

La Finca Agroindustrial y turística Saquifrancia se dedica a la producción, acopio, valor agregado e industrialización del cacao fino de Aroma, súper Árbol y el CCN 51 obteniendo productos como; pasta de cacao, barras de chocolate, nibs de cacao entre otros, esta microempresa carece de un modelo de gestión asociativa agroindustrial que le permita ser competitivo en el mercado y mejorar sus procesos, por lo cual el estudio tuvo como objetivo definir las necesidades del modelo de gestión asociativo que involucre las diversas fases de la cadena de valor del cacao con fines comerciales de sus productos y derivados. Se realizó una investigación bibliográfica, de campo y descriptiva en bases de datos; Google Scholar, Scielo, Science Direct, ResearchGate a través de la data mining con palabras claves, chekt list de campo, análisis FODA obteniendo datos relevantes de modelos de gestión asociativa agroindustrial y situación actual de la finca Saquifrancia, estableciendo como resultado un modelo de gestión asociativa que involucre la promoción de productos autóctonos con bajo contenido de insumos, aditivos químicos sintéticos y genere convenios de compra y venta con los productores de la zona por medio de la asociatividad enmarcados en el levantamiento, identificación, selección, planificación y ejecución de ejes estratégicos.

Palabras Clave: *modelo de gestión, asociatividad, Mipymes, Saquifrancia.*

Abstract
The Saquifrancia Agro-industrial and tourist farm is dedicated to the production, collection, added value and industrialization of fine cocoa from Aroma, super Árbol and CCN 51, obtaining products such as; cocoa paste, chocolate bars, cocoa nibs among others, this microenterprise lacks an agro-industrial associative management model that allows it to be competitive in the market and improve its processes, for which the study aimed to develop a management model associative that involves the various phases of the cocoa value chain for commercial purposes of its products and derivatives. A bibliographic, field and descriptive research in databases was carried out; Google Scholar, Scielo, Science Direct, ResearchGate through data mining with keywords, field checklist, SWOT analysis obtaining relevant data from agro-industrial associative management models and current situation of the Saquifrancia farm, establishing a management model as a result association that involves the promotion of native products with low content of inputs, synthetic chemical additives and generates purchase and sale agreements with the producers of the area through the associativity framed in the survey, identification, selection, planning and execution of strategic axes .

Keywords: *management model, associativity, Mipymes, Saquifrancia.*

1. INTRODUCCIÓN

El desarrollo rural abarca un conjunto de fenómenos tanto sociales, culturales, políticos y económicos, este se centra en el fortalecimiento de las áreas rurales y en la creación de oportunidades para los habitantes que viven en estas zonas (North, 2008). Los cuales surgen simultáneamente de procesos nacionales e internacionales que se refuerzan o se contradicen, en donde la modernización, tecnificación de la producción agrícola, ganadera y funcionamiento eficiente de los mercados juegan un papel relevante (Fernandez et al., 2019), así mismo el Desarrollo Económico Local es una herramienta para fortalecer la sociedad que involucra un enfoque alternativo al de las políticas asistenciales de superación de la pobreza, y que busca incidir en la generación de empleo e ingresos mediante la mejora de la productividad y competitividad de los diferentes sistemas productivos locales (Peñaranda, 2013; SENPLADES, 2021)**.** El desarrollo rural busca abordar los desafíos que enfrentan las comunidades rurales, como la pobreza, la falta de acceso a servicios básicos, la migración hacia áreas urbanas y la degradación ambiental. Algunos de los principales objetivos del desarrollo rural

incluyen: *Mejorar la productividad agrícola:* Esto implica brindar apoyo a los agricultores y promover prácticas agrícolas sostenibles, como la diversificación de cultivos, la adopción de tecnologías agrícolas modernas y el acceso a crédito y mercados. *Diversificar la economía rural*: Busca reducir la dependencia exclusiva de la agricultura, fomentando la creación de empleos en otros sectores, como la agroindustria, el turismo rural, la artesanía y los servicios. *Infraestructura rural:* Es importante desarrollar y mejorar la infraestructura básica en las áreas rurales, incluyendo carreteras, electricidad, agua potable, telecomunicaciones y servicios de salud y educación. Esto facilita el acceso a servicios y estimula el desarrollo económico. *Fortalecer las capacidades locales:* Se busca empoderar a las comunidades rurales a través de la educación, la formación técnica y el fortalecimiento de las habilidades empresariales. Esto les permite aprovechar mejor las oportunidades económicas y participar en la toma de decisiones locales. Conservación y gestión sostenible de los recursos naturales: *El desarrollo rural* incluye prácticas de gestión ambientalmente sostenibles, como la conservación de suelos, la protección de ecosistemas y la promoción de prácticas agrícolas amigables con el medio ambiente (SENPLADES, 2021). El desarrollo rural es fundamental para promover la equidad y reducir las disparidades entre las áreas rurales y urbanas. Además, contribuye al desarrollo sostenible al integrar aspectos económicos, sociales y ambientales en las políticas y acciones destinadas a mejorar la calidad de vida de las comunidades rurales (Peñaranda, 2013). El "Plan de Creación de Oportunidades" es una propuesta de desarrollo integral implementada en Ecuador desde 2021, que busca mejorar la calidad de vida de la población y garantizar el ejercicio pleno de los derechos de todas las personas, en armonía con la naturaleza. Este enfoque se basa en los principios de equidad, justicia social, respeto a la diversidad cultural, sustentabilidad y solidaridad (SENPLADES, 2021). Este señala que el cambio de la matriz productiva se debe asentarse en el impulso a los sectores estratégicos, en la redefinición de la composición de la oferta de bienes y servicios orientada hacia la diversificación productiva basada en la incorporación de valor agregado, en el impulso a las exportaciones, la expansión en productos, destinos, en la sustitución de importaciones, en la inclusión de actores, en la desconcentración de la producción de los polos actuales hacia los territorios, y en la mejora continua de la productividad y la competitividad, de forma transversal en todos los sectores de la economía (SENPLADES, 2015). Las MiPymes, (Micro, pequeñas o mediana empresa) son elementos fundamentales en el

desarrollo económico de Latinoamérica ya que se han convertido en el eje principal para la generación de cadenas de valor en especial en países pobres, que han ido surgiendo por la oportunidad que brinda este sistema para su progreso (North, 2008). Según el Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca hasta el 2022 existían 146209 microempresas, 1886 pequeñas empresas, 1141 medianas empresas y 630 gran empresa siendo las microempresas las que mayor número de fuentes de empleo genera en el país (BCE, 2022).

Un modelo de gestión es un esquema o marco referencial para la administración de una entidad (Vinueza, 2019), enfocada en tres aspectos fundamentales; el estudio de los procesos, el talento humano y la tecnología, desarrollados en concordancia con la visión, misión y valores de las empresas de servicios de construcción de infraestructura (Portugal, 2017)**.** La misma involucra la Gestión Empresarial que busca a través de personas (directores institucionales, gerentes, productores, consultores y expertos) mejorar la productividad y la competitividad de las empresas" para alcanzar el cumplimiento de los objetivos corporativos y ser competitivos en el mercado (Suárez, 2018). En la actualidad la importancia de tener una estructura empresarial definida en las micro y pequeñas empresas se ha fortalecido permitiendo a los microempresarios contar con estrategias que contribuyan a la mejora continua garantizando el desarrollo económico local del sector donde se desenvuelven (Armas, 2014). Fernández-Vítora (1996), Manifiesta que la empresa es un sistema técnico social abierto cuyo fin es crear bienes y/o prestar servicios que contribuyan a mejorar el nivel de vida de la humanidad en concordancia con el respeto al medio ambiente que impulse al desarrollo sustentable.

Históricamente el cacao ha sido para el Ecuador un rubro de exportación de suma importancia para la economía que ha perdurado en especial en la región costa, según INEC (2021) se produce en 16 de las 24 provincias, en las cuales está dividido para un total de 590579 ha plantadas y 527327 ha cosechadas.

La Finca Agroindustrial y turística Saquifrancia es una microempresa que se dedica a la producción, acopio y transformación del Cacao fino de Aroma y súper Árbol hasta su transformación en Pasta de cacao, barras de chocolate y Nibs de cacao la cual está ubicada en el km ½ paso lateral vía Puyo – Tena en la provincia de Pastaza. La Microempresa Saquifracia cuenta con infraestructura, equipos y maquinarias propia para su transformación y posee certificado BPM número 0289-BPM-AN-1018. La empresa carece de un modelo de Gestión asociativo agroindustrial lo que ha originado

no tener ejes estratégicos y fases del modelo asociativo estructurados, desencadenando ausencias del plan de mejora continua, eficiencia y eficacia lo que conllevado a no ser competitivos en el mercado frente a otras empresas de la región que, si lo poseen. Estas falencias se ven reflejadas principalmente en el eslabón de la comercialización, cuya solución va a permitir tener herramientas y parámetros que faculten alcanzar los objetivos planteados, para ello se propone: Definir las necesidades del modelo de gestión asociativo agroindustrial que involucre las diversas fases de la cadena de valor del cacao con fines comerciales de sus productos y derivados de la microempresa Saquifrancia.

2. METODOLOGÍA

La presente investigación se basó en los siguientes aspectos:

Investigación bibliográfica, que permitió obtener información publicada en diversas fuentes, con el objetivo de determinar el estado de arte, para lo cual se realizó minería de datos en las siguientes bases: Google Scholar, Scielo, Science Direct, ResearchGate, utilizando como sistema de búsqueda las palabras claves definidas en el resumen: *modelo de gestión, asociatividad, MiPymes, Saquifrancia.*

Investigación de campo, conocer la gestión de los dueños de la empresa, mediante entrevistas, sesiones de trabajo para conocer datos concretos para construir la propuesta encaminada en el Modelo de Gestión.

Investigación descriptiva, ya que este trabajo involucra el diseño transversal, dado que existe una población sobre la cual se requiere obtener información de las variables de estudio en un momento determinado para ello se utilizó una estructura DAFO con matrices de ataque y defensa, a partir de la cual se generó los objetivos estratégicos.

Matriz de ataque: se estructuro en base a los factores externos (fortalezas /oportunidades) realizando una tabla de doble entrada con una ponderación definida por el investigador (5 = alta, 3 = media, 1 = baja 0= nula).

Matriz de defensa: se estructuro en base a los factores internos (debilidades/amenazas), utilizando una tabla de doble entrada con la ponderación definida por el investigador (5 = alta, 3 = media, 1 = baja 0= nula).

3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El análisis FODA se realizó en función a la información levantada por el check list y la encuesta generada a los dueños de la empresa y se detalla en la tabla 2.

Tabla 1 Matriz FODA

FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
F1. Disponibilidad de materia prima de sus campos	O1: Condiciones edáficas favorables al cultivo.
F2. Disponibilidad de equipo y maquinaria en la industria	O2: Tendencia de consumo a productos con identidad y saludables.
F3. Disponibilidad de personal técnico capacitado	O3: Promoción en ferias GAD, ONG.
F4. Cartera de clientes.	O4: Vinculación de la academia con las MiPymes.
F5. Permisos y certificados (BPM)	O5. Acopio de materias primas locales procedentes de actores vinculados al cacao.
DEBILIDADES	**AMENAZAS**
D1: Organización estructural administrativa	A1: Segmento de mercado contraído
D2: Carecen de documentos de evaluación laboral.	A2: Fenómenos Naturales dañen la producción agrícola.
D3: Capacidad de inversión industrial	A3: Aumento de precios en insumos y Materia Prima.
D4: Carecen de un encargado de apertura de mercado.	A4: Competencia consolidada en el mercado
D5: Inserción de productos sustitutos al mercado	A5: Plan de marketing y promoción de productos y servicios.

Tabla 2 Matriz de ataque.

Fortalezas oportunidades	Disponibilidad de materia prima de sus campos	Disponibilidad de equipo y maquinaria en la industria	Disponibilidad de personal técnico capacitado	Cartera de clientes	Permisos y certificados (BPM)	TOTAL
Condiciones edáficas favorables al cultivo.	5	1	1	1	3	11
Tendencia de consumo a productos con identidad y saludables.	5	3	5	3	5	21
Promoción en ferias GAD, ONG.	3	1	1	3	5	13
Vinculación de la academia con las MiPymes.	1	1	5	3	5	15
Acopio de MP local	1	3	5	1	1	11

procedentes de actores vinculados al cacao.					
TOTAL	15	9	17	11	17

Tabla 3 Matriz de defensa

Debilidades Amenazas	Organización estructural administrativa	Carecen de documentos de evaluación laboral.	Capacidad de inversión industrial	Carecen de un encargado de apertura de mercado.	Plan de marketing y promoción de productos y servicios.	TOTAL
Segmento de mercado contraído	1	1	3	3	1	9
Fenómenos Naturales dañen la producción agrícola.	1	1	5	3	1	11
Aumento de precios en insumos	3	3	5	3	3	17
Competencia consolidada en el mercado	1	1	3	3	3	11
Inserción de productos sustitutos al mercado	1	1	5	5	5	17
TOTAL	7	7	21	17	13	

Objetivos estratégicos.

El proceso de organización estratégica se orienta a las zonas de resultados claves y se estiman servibles una vez que las debilidades son disminuidas, las fortalezas incrementadas, el efecto de las amenazas atendido oportunamente y el aprovechamiento de las oportunidades es capitalizado en el alcance de las metas, la tarea y la perspectiva de la organización. En la tabla 4 se define los objetivos estratégicos obtenidos de la ponderación de la matriz de ataque y defensa.

Tabla 4 Objetivos Estratégicos

	Factores	Objetivo estratégico
Externos	Tendencia de consumo a productos con identidad y saludables	Generar estrategias de marketing para la promoción de productos autóctonos con bajo contenido de insumos y aditivos químicos sintéticos
Internos	Aumento de precios en los insumos	Generar convenios de compra y venta con los productores de la zona.

Tras generar la matriz de cruce de información, se determina los objetivos estratégicos de la empresa y la operacionalización de variables según se detalla en la tabla 5.

Tabla 5 Operación de variables.

Variable	Concepto	Dimensión	Indicadores	Valor
Modelo de Gestión	Son todos los elementos imprescindibles para el funcionamiento de la empresa	Administración	Estructura organizativa	Alto
		Mercadeo	Disminución de intermediarios	Alto
		Recursos Humanos	Número de Actividades de acuerdo a puestos de trabajo	Alto
		Producción / operaciones	Incremento de producción	Alto
		Finanzas	Control financiero	Alto
Asociatividad	Conectividad corporativa y esfuerzo colaborativo	Complementación de capacidades, fuerza de negociación	Unión de ideas, Acuerdos comerciales	Alto

Según Taha (2009) Los modelos ilustrativos son representaciones exactas de los casos reales, porque no se usan aproximaciones. Esto es raro en la investigación de operaciones, porque la mayor parte de las aplicaciones suelen implicar diversos grados de aproximación. La figura 1 ilustra los niveles de abstracción que caracterizan al desarrollo de un modelo en investigación de operaciones. El mundo real supuesto se abstrae del caso real, concentrándolo en las variables principales que controlan el comportamiento del sistema real.

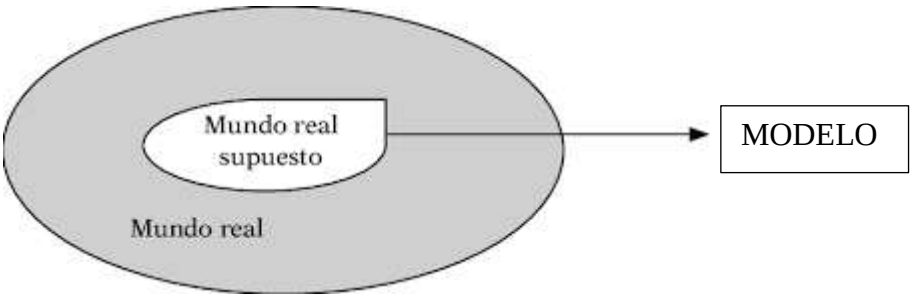

Figura 1. Abstracción en el desarrollo de un modelo.

Sobre lo mencionado anteriormente, se propone el modelo de gestión que se fundamenta en la comercialización y la asociatividad, enfatizándose en optimizar las relaciones insumo-producto.

Definición de la marca comercial.

La empresa conseva el nombre de SAQUIFRANCIA que significa en saberes de Francia el cual es el seudónimo que dejó como legado sus antepasados.

El grafico del logotipo presenta una hoja de cacao, la tierra labrada, montañas y la industria que hace relacion a la produccion, cultivo y transformacion del producto estrella (Cacao). Los colores verde, café y amarillo van en relacion a la conservacion, lo natural de la amazonía y el tipo de letra es Bahnschrift.

Utiliza un eslogan descriptivo que expresa su fin. Esta es la industrialización del cacao abarcando todos los eslabones de la cadena de producción, que sirve como atractivos turísticos para propios y extraños, el tipo de letra es Gungsuh.

Tabla 5 Marca y eslogan

LOGOTIPO	SLOGAN
SAQUiFRANCiA	Agroindustrial y Turística

Desarrollo Estratégico

La gestión adecuada del desarrollo estratégico permite lograr y mantener un estado de progreso continuado y la creación constante de valor con el fin de configurar la empresa para hacerla lo más parecida posible a la visión que se ha desarrollado.

Tabla 6 Desarrollo estratégico

MISIÓN	VISIÓN	VALORES
Somos una empresa dedicada a elaborar y comercializar pasta o licor de cacao 100% Amazónico, con la mejor calidad desde la post cosecha hasta la industrialización, con un pago justo al agricultor, amigable con el ambiente y asegurando la satisfacción de proveedores como nuestros clientes.	Ser una empresa productora y comercializadora de pasta o licor de cacao, reconocida a nivel regional, nacional e internacionalmente, con todos los parámetros de calidad, con producción limpia y cumpliendo con las certificaciones que demuestren la calidad del producto que vendemos	Trabajamos con ética profesional, reciprocidad, calidad, igualdad, Equidad. Somos creativos proactivos e innovadores. Trabajamos con productos propios de la zona. Trabajamos en forma asociativa, basados en los objetivos del Plan del Buen Vivir.

El Modelo de gestión se basó en los conceptos propuestos por Eduardo Barg en el año 2013, que deduce el modelo de negocio como una lógica simplificada. La estructura del modelo de gestión asociativo se centra en cuatro aspectos fundamentales que son: Estrategia, Ejecución, Estructura y cultura los cuales son indispensables al momento de planificar y ejecutar.

Para la ejecución de la propuesta del modelo de gestión se utilizó la siguiente metodología de intervención centralizada en la microempresa Saquifrancia.



Figura 2. Propuesta del Modelo de Gestión Asociativo

Levantamiento: Se utilizó fuentes secundarias para el acercamiento con la finca Saquifrancia donde in situ se procedió a realizar un check list inicial con el fin de conocer el estado actual de la Microempresa enfocada a la producción en campo, la empresa, el mercado y la comercialización con la finalidad de conocer a mayor detalle si poseían algún tipo de modelo de gestión asociativa.

Identificación: Con la información de la lista de chequeo y la entrevista con los propietarios se identificaron las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que presentan las que se analizaron mediante matrices de doble entrada con una ponderación de resultados, obteniendo factores internos y externos.

Selección: A partir de los resultados de la ponderación de la matriz de doble entrada de defensa y ataque se seleccionó un factor Externo: tendencia de consumo a productos con identidad y saludables obteniendo como objetivo estratégico generar estrategias de marketing para la promoción de productos con bajo contenido de insumos y aditivos químicos sintéticos. De igual manera se seleccionó dos factores internos: aumento de precios en los insumos e inserción de productos sustitutos al mercado obteniendo como objetivo estratégico el generar convenios de compra y venta con los productores de la zona. Obteniendo la estructura de modelo de gestión que se enfoca en 4 actividades que se determina en la tabla 7.

Tabla 7 Descripción de los ejes estratégicos.

Eje	Programa	Temáticas	Palabras claves
Desarrollo de la organización	Desarrollo de un modelo organizativo	Adaptación del modelo de la organización a una estructura más flexible y eficiente	Gestión, organización, flexibilidad
	Apertura de mercados	Importancia de firma de acuerdos comerciales.	Nuevos mercados, línea de negocio
	Responsabilidad Social	Compromiso de la empresa con el entorno	Compromiso con los proveedores
	Gestión Administrativa	Apoyo a la gestión tributaria y contable	Gestión laboral, tributaria, financiera, legal
Producto	Diseño y presentación del producto	Diseño y desarrollo de productos Competitivos.	Trazabilidad, desarrollo del producto, innovación en envases y empaques
Socios	Desarrollo capital humano	Adecuación y búsqueda de los perfiles idóneos para el manejo operativo y administrativo	Cuantificación profesional, adquisición de competencias
	Gestión del conocimiento	Implementación de herramientas y estrategias adecuadas para el conocimiento de sus trabajadores. (Capacitaciones).	Comunicación más abierta con mejores resultados comerciales.
Cooperación	Cooperación externa	Potenciar la interacción con otros Clúster.	Acciones interinstitucionales, firmas de acuerdos comerciales
	Cooperación interna	Aumento de la interacción entre el empleador y el empleado.	Grupos de trabajo, días de campo, talleres.
	Visibilidad y comunicación	Mantener un canal abierto de dialogo entre empresas públicas y privadas.	Participación en ferias, eventos, seminarios y congresos sobre producción y mercadeo

Planificación: Con los objetivos estratégicos determinados se realizó el Plan del modelo de gestión definido en la tabla 8.

Tabla 8 Estructura del Modelo Asociativo para Saquifrancia

Fase	Concepto	Pasos
Difusión	Es la acción por la cual el modelo de negocios se da a conocer en la zona.	1.Canales de exposición del modelo asociativo. 2.Marketing y manejo de redes sociales. 3.Seleccion de clientes potenciales.
Gestión	Cooperación asociativa tanto con la empresa pública como privada que facilita las vías de distribución.	1.Seleccion de socios estratégicos. 2.Analisis del mercado. 3.Metodos de transporte
Confianza	Es un factor que influye para el lanzamiento del modelo de negocio	1.Comunicacion interna. 2.Establecer términos y condiciones. 3.Transparencia en la gestión de la empresa.
Comercialización	Conjunto de acciones que la empresa debe tomar para que nuestros productos lleguen en buen estado a sus destinatarios.	1.Vias de comercialización. 2.Covenios con distribuidoras.

DISCUSIÒN

El Modelo de Gestión Asociativo de la Microempresa Saquifrancia se estructuró en base a las prioridades del medio tomando en cuenta los parámetros establecidos por Eduardo Barg (2013) que son: levantamiento, identificación, selección, planificación, ejecución. En función a este (Vargas y Calvo 1987). Plantean un sistema de gestión basado en el estudio analítico del conocimiento acumulado que hace parte de la investigación documental y tiene como objetivo la asociatividad y el desarrollo empresarial. Por su lado Enríquez y Montenegro (2020) plantearon un modelo de gestión asociativo para un centro de acopio de fréjol basado en la asociatividad y gestión del mercado, concluyendo que el desarrollo comunitario toma relevancia en función a las políticas públicas generadas por el gobierno central, que se enmarcan en el apoyo al pequeño productor con la dotación de herramientas para el mejoramiento. Según Camacho (2005) el desarrollo comunitario es un método de intervención que engloba a todos los agentes que conforman la comunidad a través de procesos de participación y articulación entre la población y las diversas instituciones.

Enríquez y Reyes (2022) sugieren que necesita una estructura empresarial para la mejora continua de sus procesos y ventas, con el fin de brindar un servicio hacia los clientes y ser competitivos en el Mercado. Porter (1997) identificó las ventajas competitivas, es decir aprovechó las oportunidades que serán el resultado de la capacidad de la asociación, lo que les permitió ser diferentes de la competencia, siendo así la cadena de valor el análisis de todas las actividades que generen valor agregado y los márgenes que estas produzcan, además de la mejora en la calidad de los productos y en el conocimiento técnico, productivo y comercial, logrando el acceso a nuevos mercados nacionales e internacionales, con una oferta exportable viable. (Coulter, 2010) define que "la planeación implica definir los objetivos de la organización, estableciendo estrategias y desarrollando planes para integrar y coordinar actividades de trabajo. Pérez (2000) definió un modelo de gestión asociativo para el área de la confección basándose en 4 elementos: mercado, integrador comercializador, empresa cadena, asesor operador, este mecanismo de cooperación permitió a cada participante conservar su independencia y autonomía gerencial en la búsqueda del objetivo común. Rosales (1997) definió las condiciones para que la asociatividad sea viable que son: La falta de una cultura de cooperación entre empresas, la ausencia de un entorno institucional que estimule y soporte la existencia de mecanismos de cooperación, la confusión del término con otros tipos de estrategias individuales y colectivas, la falta de difusión de las experiencias que pueden ser tipificadas como práctica de asociatividad.

4. CONCLUSIÒN

El levantamiento de información primaria y secundaria de la microempresa finca Saquifrancia se lo realizó a través de lista de verificación, entrevistas y fuentes bibliográficas concluyendo que requieren de un modelo de gestión asociativa que involucre la promoción de productos autóctonos con bajo contenido de insumos, aditivos químicos sintéticos y genere convenios de compra y venta con los productores de la zona por medio de la asociatividad enmarcados en el levantamiento, identificación, selección, planificación y ejecución de ejes estratégicos como el desarrollo de la organización, productos, socios y cooperación. A través de fases como la difusión, gestión, confianza y comercialización con la aspiración de alcanzar los objetivos marcados por Saquifrancia, logrando el éxito a mediano y largo plazo.

5. REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

Armas, R. (2014). *Desarrollo de un Modelo de Gestion Administrativo para Mipymes Floricolas Comunitarias* Pontifica Universidad Catolica del Ecuador]. Ambato. https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/1022/1/85168.pdf

Camacho, P. et al. (2005). Estudio regional sobre factores de éxito de empresas asociativas rurales. Quito: Plataforma RURALTER. Obtenido de http://www.asocam.org/biblioteca/files/original/73bf2fb738aa0941b5 56d481f2ab8365.pdf

BCE. (2022). *Informe de la Evolucion de la Economia Ecuatoriana en 2021 y perspectivas 2022*. Quito Retrieved from https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Administracion/EvolEconEcu_2021pers 2022.pdf

CEPAL. (2022). *Micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME)*. https://www.cepal.org/es/subtemas/micro-pequenas-medianas-empresas-mipyme#

CERTUS. (2019). *¿Qué significa MIPYMES?* https://www.certus.edu.pe/blog/que-significa-mipymes/

Enríquez-Estrella, M. Á. and Montenegro-Flores, K., 2020. Análisis de caso del modelo de gestión asociativo a nivel rural en acopio de fréjol, en la comuna Las Rocas cantón Alausí, provincia de Chimborazo. Economía y Negocios, 11(1), pp. 34–46. https://doi.org/10.29019/eyn.v11i1.690

Enríquez-Estrella, M. Ángel, & Reyes Jiménez, A. C. (2022). Análisis de caso del modelo de gestión asociativo de la empresa agroindustrial “Don Jorge”. Estudios De La Gestión: Revista Internacional De administración, (11), 248-268. https:// doi.org/10.32719/25506641.2022.11.

Fernandez, J., Fernandez, M., & Soloaga, I. (2019). *Enfoque Territorial y análisis dinamico de la ruralidad: alcances y limites para el diseño de políticas de desarrollo rural innovadoras en America Latina y el Caribe*. Ciudad de Mexico Retrieved from https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44905/1/S1900977_es.pdf

González Rodríguez, S. S., Viteri Intriago, D. A., Izquierdo Morán, A. M., Verdezoto Cordova, G. O., González Rodríguez, S. S., Viteri Intriago, D. A., Izquierdo Morán, A. M., & Verdezoto Cordova, G. O. (2020). Modelo de gestión administrativa para el desarrollo empresarial del Hotel Barros en la ciudad de Quevedo. *Revista Universidad y Sociedad*, *12*(4), 32-37.

Grueso, M., Gómez, J., & Quinteros, L. (2009). Procesos de asociatividad empresarial: Aproximaciones conceptuales e impactos económicos, social y organizacional. *Centro de estudios empresariales para la Perdurabilidad*, *1*, 1-38.

Huergo, J. (2004). Los procesos de gestión. *Revista comunicación en las organizaciones públicas*, *1*, 1-5.

Hernández Palma, H. G., Pitre-Redondo, R., & Orozco Daza, B. C. (2020). Responsabilidad social empresarial como factor de cambio de la gestión empresarial. *Dictamen Libre*, *27*, 35-43.

INEC. (2021). *Encuesta de Superficie y Produccion Continua*. Quito Retrieved from https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_agropecuarias/espac/espac-2021/Principales%20resultados-ESPAC_2021.pdf

INEN. (2020). *Mipymes y Organizaciones de Economía Popular y Solidaria son una pieza clave para la economía del país*. https://www.normalizacion.gob.ec/mipymes-y-organizaciones-de-economia-popular-y-solidaria-son-una-pieza-clave-para-la-economia-del-pais/

Liendo, M., & Martinez, A. (2010). Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de la Pymes. *Revista Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadística*, *1*, 301-319. https://core.ac.uk/reader/90646710

Lozano, M. (2010). Modelos de asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de la Pymes. *Revista universidad EAN*, *68*.

Landini, F. (2016). Problemas de la extensión rural en América Latina. *Perfiles latinoamericanos*, *24*(47), 47-68. https://doi.org/10.18504/pl2447-005-2016

Mora-Pisco, L. L., Duran-Vasco, M. E., & Zambrano-Loor, J. G. (2016). Consideraciones actuales sobre gestión empresarial. *Domino de las Ciencias*, *2*(4), Article 4. https://doi.org/10.23857/dc.v2i4.276

Murillo, D., Ruiz, D., Vargas, L., & Gómez, J. (2020). Modelo de asociatividad empresarial para unidades de negocio del subsector madedero. *Estudios institucionales, empresariales y económicos 1*, 49-72.

North, L. (2008). El Desarrollo Rural. *Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales*, *8*, 187-206.

Peñaranda, D. (2013). *Desarrollo Economico Local en el Ecuador* Universidad San Francisco de Quito]. Quito.

Portugal, V. (2017). *Diagnostico Empresarial* (F. E. Areandino, Ed. Vol. 1) https://core.ac.uk/download/pdf/326423305.pdf

SENPLADES. (2015). *Estrategia Nacional para el Cambio de la Matriz Productiva*. Quito

SENPLADES. (2021). *Plan de Creacion de Oportunidades*. Quito Retrieved from https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/2021/09/Plan-de-Creacio%CC%81n-de-Oportunidades-2021-2025-Aprobado.pdf

Suárez, M. (2018). Gestion Empresarial: una paradigma del siglo XXI. *FIPCAEC*, *8*, 44-64.

Rosales (1997), "La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de la pequeña y la mediana empresa en América Latina y el Caribe. Ponencia presentada en el Taller de Expertos sobre Estrategias para el Desarrollo de Capacidades de Asistencia Técnica y de Consultoría para Pequeñas y Medianas Empresas. Santa Fé de Bogotá.

Torres, O. (2015). *Barreras que desestimulan la asociatividad: microempresas del sector manufacturero en Quiito* Flacso]. Quito.

Valencia Núñez, E. R., Valle Álvarez, A. T., Cruz Lascano, M. E., Haro Sarango, A. F., Valencia Núñez, E. R., Valle Álvarez, A. T., Cruz Lascano, M. E., & Haro Sarango, A. F. (2022). Evaluación de la sostenibilidad financiera en el Crédito de Desarrollo Humano Asociativo en la provincia de Tungurahua, Ecuador. *Lecturas de Economía*, *97*, 325-368. https://doi.org/10.17533/udea.le.n97a346723

Vega, J. (2008). *Asociatividad*. Lima Retrieved from Microsoft PowerPoint - 1.2.1.2.F1 Asociatividad 20080912 (mincetur.gob.pe)

Vinueza, D. (2019). *Diseño de un Modelo de Gestion Empresarial para Mejorar la Competitividad de las Empresas de Servicios de Construccion de Infraestructura Electrica en el Distrito Metropolitano de Quito D.M.Q. Estudio*

de Caso: Vinueza & Vinueza Construcciones S:A Escuela Politecnica Nacional]. Quito. https://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/20563/3/CD%2010057.pdf

MARCO TEORICO.

Gestión

El concepto de gestión se refiere a la acción y consecuencia de administrar o gestionar algo, siendo utilizado en el mundo corporativo con las acciones de las empresas, instituciones y organizaciones para alcanzar sus metas (Huergo, 2004).

Gestión empresarial

La gestión empresarial es el proceso de planificación, organización, dirección y control de los recursos y actividades de una empresa para alcanzar sus objetivos, donde se abordan las diferentes funciones de la gestión y cómo cada una contribuye a la toma de decisiones informadas. (Mora-Pisco et al., 2016)

También se examinan diversas herramientas estratégicas, como el análisis FODA, la matriz BCG y el análisis de la cadena de valor, que ayudan a las empresas a identificar sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, y a desarrollar estrategias competitivas para enfrentar los desafíos del mercado.

Responsabilidad Social Empresarial (RSE)

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE) es el compromiso voluntario de las empresas para contribuir al desarrollo sostenible, considerando no solo aspectos económicos, sino también sociales y ambientales. En este apartado, se define la RSE y su evolución hacia una visión más amplia e inclusiva que busca generar un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente. (Hernández Palma et al., 2020)

Gestión administrativa y áreas relacionadas

La gestión administrativa abarca diversas áreas esenciales para el funcionamiento eficiente de una empresa. Se explora la gestión tributaria y contable, destacando su importancia para cumplir las obligaciones fiscales y el manejo adecuado de los recursos financieros. También se aborda la gestión laboral y legal, con relevancia para la administración de recursos humanos y el cumplimiento de las regulaciones laborales, asegurando un buen ambiente de trabajo y el bienestar de los empleados. (González Rodríguez et al., 2020)

Gestión empresarial y herramientas estratégicas en el contexto asociativo

En el sector agroindustrial, el modelo de gestión asociativo implica la colaboración entre diversos actores, como agricultores, productores, procesadores y distribuidores, para lograr objetivos comunes. La gestión empresarial en este enfoque se basa en la coordinación efectiva de actividades, la distribución equitativa de beneficios y el fortalecimiento de la competitividad.

Se utilizan herramientas estratégicas específicas, como el análisis de cadena de valor, para identificar oportunidades de mejora y optimización en cada etapa del proceso agroindustrial. Además, el modelo asociativo puede emplear herramientas de planificación estratégica para alinear las metas de todas las partes involucradas y buscar una ventaja competitiva conjunta en el mercado. (Enríquez Estrella & Reyes Jiménez, 2022)

Aspectos legales y financieros en el modelo asociativo

La implementación del modelo de gestión asociativo en el sector agroindustrial implica consideraciones legales y financieras importantes. Esto incluye la definición clara de acuerdos y contratos entre los actores involucrados, el establecimiento de mecanismos de distribución equitativa de costos y beneficios, y el manejo de la propiedad intelectual o tecnologías compartidas.

Asimismo, es relevante explorar opciones de financiamiento y fuentes de recursos para proyectos conjuntos, así como la posibilidad de acceder a incentivos gubernamentales o programas de apoyo para el desarrollo de asociaciones en el sector agroindustrial (Valencia Núñez et al., 2022).

Rol de las tecnologías en el modelo asociativo

El uso de tecnologías de la información y comunicación juega un papel fundamental en el éxito del modelo de gestión asociativo en el sector agroindustrial. Plataformas digitales, aplicaciones móviles, sensores y otras herramientas tecnológicas pueden facilitar la coordinación y comunicación entre los actores involucrados, permitiendo un flujo eficiente de información y toma de decisiones basadas en datos.

Estas tecnologías también pueden ayudar a optimizar los procesos de producción, monitorear la calidad de los productos y mejorar la trazabilidad en toda la cadena agroindustrial (Landini, 2016).

MiPymes

El término MiPymes engloba tres empresas diferentes: micro, pequeña y mediana empresa, en el Ecuador son responsables del crecimiento manufacturero, la creación de empleo, la innovación y el dinamismo productivo del país (CERTUS, 2019).

Características de MiPymes

MiPymes participa en todas las actividades productivas de la economía de bienes y servicios, incluido el comercio al por mayor y al por menor, agricultura, silvicultura, pesca, manufactura, construcción, transporte, almacenamiento y comunicaciones (CEPAL, 2022; INEN, 2020) . Estas se clasifican en;

- Microempresas: Sector manufacturero con 1-9 empleados y facturación anual o ingresos brutos de US$100,000 (US$100,000.00) o menos.
- Pequeñas empresas: Sectores manufactureros con 10-49 empleados y ventas o ingresos anuales entre $100 000 y $100 ($100 001) a $1 millón ($1 000 000). Estados Unidos de América.
- Empresas medianas: 50-199 empleados en manufactura y entre 1 millón ($ 1,000,001) y 5 millones ($ 5,000,000) en ventas anuales o ganancias brutas de los Estados Unidos.)

La asociatividad

Nace como un mecanismo de cooperación entre pequeña empresa, persona que enfrenta la globalización en la que deciden participar de manera voluntaria Como un medio de esfuerzo colectivo e ideales compartidos al unir a las personas para llegar a una respuesta común(Vega, 2008) .

Características de la Asociatividad

La asociatividad es un proceso muy complejo, que abarca un abanico considerable de posibilidades, cuyo objetivo subyacente en trabajar juntos para alcanzar el éxito. Antes de desarrollar una modalidad asociada, deben existir ciertas condiciones que permitan su sostenibilidad. Los requisitos más importantes son el proyecto común, compromisos y objetivos mutuos, riesgos compartidos (Lozano, 2010).

Todos estos elementos combinados permiten a las empresas implementar procesos colaborativos para lograr beneficios que serían muy difíciles de lograr individualmente.

De hecho, el desarrollo de modelos de colaboración empresarial facilita que los participantes accedan e incorporen las experiencias de otros actores, reduciendo así el riesgo y la incertidumbre en la toma de decisiones. Por un lado, estimula la experiencia, construye nuevas redes de contactos y aumenta el potencial para expandir y fortalecer los esfuerzos individuales (Grueso et al., 2009).

El modelo asociativo en su conjunto, sin descuidar la autonomía de las empresas participantes, permite resolver tareas comunes (Liendo & Martinez, 2010). Tales como:

- Reducción de costos
- Integración de tecnología
- Mejor posicionamiento en el mercado
- Acceso a mercados más grandes
- Capacitación de talento
- Mayor productividad
- Acceso a equipo especializado y talento
- Desarrollo de economías de escala
- Disponibilidad de información
- Recursos financieros
- Optimización de estándares de calidad
- Desarrollo de nuevos productos
- Ventaja competitiva
- Mejorar las oportunidades de negociación con clientes y proveedores

Tipos de modelo asociativo

El modelo asociativo ha comenzado a desarrollarse cada vez más, especialmente en los últimos años, y ha despertado el interés de diversos actores. Este escenario le permite identificar las relaciones entre una amplia gama de empresas. Estos incluyen las relaciones entre las empresas y sus proveedores, clientes, entre los empresarios de las pymes, entre las pymes y los intermediarios, y entre las pymes y el estado.

Distritos industriales

Son uno de los modelos más reconocidos en el mundo y se consideran un punto de partida para estudiar la agrupación de PYMES. Las empresas interactúan entre sí, se agrupan las empresas según su grupo sectorial especializado. Interés en el bienestar

local como resultado de la reunión relativamente espontánea de pequeñas organizaciones conectadas geográfica y culturalmente que no requieren el apoyo del gobierno.

Cadenas productivas

Son alternativas que aumentan la eficiencia colectiva, pero su desarrollo requiere políticas macroeconómicas coherentes e identificación de sus beneficios. En un entorno que genera competitividad, estabilidad y confianza.

Tipos de encadenamiento productivo:

-Encadenamiento horizontal: Asociación entre grupos de empresas que ofrecen los mismos productos o servicios y cooperan en algunas actividades sin renunciar a la competencia en el mismo mercado. Estas empresas actúan como si estuvieran produciendo a escala y cubriendo una mayor cuota de mercado sin comprometer la eficiencia o eficacia de sus procesos, lo que permite una mayor flexibilidad en la innovación de los procesos productivos (Lozano, 2010).

-Encadenamiento vertical: Colaboraciones existentes entre empresas en posiciones distintas dentro de la cadena de producción y trabajan juntos para obtener una ventaja competitiva. Determina puntos clave en la cadena de valor para satisfacer las necesidades de la demanda. También trabajan juntos para identificar objetivos estratégicos que se pueden lograr, especialización en procesos de producción, transferencia de tecnología de know-how, responde rápidamente al cambio, mayor calidad del producto (Murillo et al., 2020).

Redes empresariales

Las redes empresariales es la adaptación de los distritos industriales. Una red empresarial es una alianza estratégica permanente entre un grupo independiente limitado y bien definido de empresas que trabajan juntas para lograr objetivos comunes a mediano y largo plazo destinados a aumentar la competitividad de los distintos participantes (Torres, 2015).