



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA AGROPECUARIA DE MANABÍ
MANUEL FÉLIX LÓPEZ**

DIRECCIÓN DE POSGRADO Y FORMACIÓN CONTINUA

**INFORME DE INVESTIGACIÓN
PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE MAGÍSTER EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**MODALIDAD:
TRABAJO DE TITULACIÓN**

TEMA:

**MODELO DE PRODUCCIÓN ASOCIATIVA PARA LA ASOCIACIÓN
APIVIDA DEL CANTÓN CHONE**

AUTOR:

ING. RICHARD EDUARDO SÁNCHEZ BRAVO

TUTORA:

Ing. CECILIA PARRA FERIÉ, PhD

CALCETA, ENERO 2020

DERECHOS DE AUTORÍA

Richard Eduardo Sánchez Bravo, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional, que se ha respetado los derechos de autor de terceros, por lo que asumimos la responsabilidad sobre el contenido del mismo, así como ante la reclamación de terceros, conforme a los artículos 4, 5 y 6 de la Ley de Propiedad Intelectual.

A través de la presente declaración cedo los derechos de propiedad intelectual a la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí Manuel Félix López, según lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento.

.....
RICHARD EDUARDO SÁNCHEZ BRAVO

CERTIFICACIÓN DE TUTORA

Ing. PhD. CECILIA PARRA FERIÉ, certifica haber tutelado el trabajo de titulación, **MODELO DE PRODUCCIÓN ASOCIATIVA PARA LA ASOCIACIÓN APIVIDA DEL CANTÓN CHONE** que ha sido desarrollado por Richard Eduardo Sánchez Bravo, previa la obtención del título de Magíster en Administración de Empresas Mención Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas Agroproductivas, de acuerdo al Reglamento de unidad de titulación de los programas de Posgrado de la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí Manuel Félix López.

.....

Ing. CECILIA PARRA FERIÉ PhD.

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

Los suscritos integrantes del tribunal correspondiente, declaran que han **APROBADO** el trabajo de titulación **MODELO DE PRODUCCIÓN ASOCIATIVA PARA LA ASOCIACIÓN APIVIDA DEL CANTÓN CHONE**, que ha sido propuesto, desarrollado y sustentado por **Richard Eduardo Sánchez Bravo**, previa la obtención del título de Magíster en Administración de Empresas Mención Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas Agroproductivas, de acuerdo al Reglamento de unidad de titulación de los programas de Posgrado de la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí Manuel Félix López.

.....
Dr.C. Columba Consuelo
Bravo Macías

MIEMBRO

.....
Dr. C. Yessenia Aracely
Zamora Cusme

MIEMBRO

.....
Dr.C. María Piedad Ormaza Murillo

PRESIDENTE

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a Dios por enviarme muchas bendiciones en mi camino, permitiéndome alcanzar mis metas profesionales;

A la Escuela Superior Politécnica Agropecuaria de Manabí Manuel Félix López que me dio la oportunidad de crecer como ser humano a través de una educación superior de calidad y en la cual he forjado mis conocimientos profesionales día a día;

A mi familia en especial a mi querida madre, que siempre me está apoyando en cada meta que me planteo;

A los estimados docentes que impartieron sus cátedras con inconmensurable profesionalismo, y a mi estimada tutora que decidió compartir sus conocimientos, experiencias de vida y profesionalismo.

A cada uno de mis compañeros y amigos que estuvieron de alguna manera pendiente de que los acontecimientos siempre emerjan de buena forma para el logro de mis objetivos trazados.

.....

RICHARD EDUARDO SÁNCHEZ BRAVO

DEDICATORIA

A mi apreciada familia compuesta por mi madre, padre, abuelos, abuelas, hermanos, hermanas, tías, tíos, sobrinas, sobrinos y a mis demás familiares quienes son el motor que me impulsan para alcanzar mis metas en la vida.

A mis amigos y amigas por el apoyo incondicional y alentarme con mensajes positivos y alentadores en cada paso dado para el logro de mis objetivos.

RICHARD EDUARDO SÁNCHEZ BRAVO

CONTENIDO GENERAL

| | |
|--|------|
| DERECHOS DE AUTORÍA..... | ii |
| CERTIFICACIÓN DE TUTORA..... | iii |
| APROBACIÓN DEL TRIBUNAL..... | iv |
| AGRADECIMIENTO | iv |
| DEDICATORIA | vi |
| CONTENIDO GENERAL..... | vii |
| CONTENIDO DE TABLAS..... | ix |
| CONTENIDO DE GRÁFICOS | xi |
| CONTENIDO DE FIGURAS..... | xii |
| RESUMEN..... | xiii |
| ABSTRACT..... | xiv |
| KEYWORDS..... | xiv |
| CAPÍTULO I. ANTECEDENTES | 1 |
| 1.1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA..... | 1 |
| 1.2. JUSTIFICACIÓN..... | 4 |
| 1.3. OBJETIVOS | 5 |
| 1.4. IDEA A DEFENDER | 6 |
| CAPÍTULO II. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA | 7 |
| 2.1. ASOCIATIVIDAD COMO FORMA DE PRODUCCIÓN | 8 |
| 2.1.1. OBJETIVOS DE LA ASOCIATIVIDAD | 9 |
| 2.1.2. CARACTERÍSTICAS DE LA ASOCIATIVIDAD..... | 11 |
| 2.1.3. TIPOS DE ASOCIATIVIDAD | 12 |
| 2.1.4. ASOCIACIONES AGROPRODUCTIVAS | 13 |
| 2.1.5. MODELOS DE PRODUCCIÓN ASOCIATIVA | 14 |
| 2.2. COMPETITIVIDAD | 15 |
| 2.2.1. NIVELES DE COMPETITIVIDAD | 17 |
| 2.2.2. COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL..... | 17 |
| 2.2.3. FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL | 17 |
| 2.2.4. MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD | 19 |
| 2.2.5. ESTRATEGIAS PARA LA COMPETITIVIDAD..... | 19 |

| | |
|---|----|
| 2.3. MARCO LEGAL..... | 19 |
| 2.3.1. MARCO LEGAL ECUATORIANO..... | 21 |
| 2.3.2. ASOCIACIONES..... | 23 |
| 2.3.3. ASOCIATIVIDAD EN EL ECUADOR..... | 24 |
| 2.4. SECTOR APICULTOR..... | 25 |
| 2.4.1. SECTOR APICULTOR EN ECUADOR..... | 25 |
| 2.4.2. SECTOR APICULTOR DE MANABÍ..... | 26 |
| 2.4.3. SECTOR APICULTOR DE CHONE..... | 27 |
| CAPÍTULO III. DESARROLLO METODOLÓGICO..... | 28 |
| 3.1. UBICACIÓN..... | 28 |
| 3.2. DURACIÓN..... | 28 |
| 3.3. ENFOQUE Y TIPOS DE INVESTIGACIÓN..... | 29 |
| 3.3.1. INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA..... | 29 |
| 3.3.2. INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA..... | 29 |
| 3.3.3. INVESTIGACIÓN DE CAMPO..... | 30 |
| 3.4. MÉTODOS..... | 30 |
| 3.4.1. MÉTODO ANALÍTICO..... | 30 |
| 3.4.2. MÉTODO SINTÉTICO..... | 30 |
| 3.4.3. MÉTODO INDUCTIVO..... | 31 |
| 3.4.4. MÉTODO DEDUCTIVO..... | 31 |
| 3.4.5. MÉTODO ESTADÍSTICO..... | 31 |
| 3.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN..... | 32 |
| 3.5.1. OBSERVACIÓN..... | 32 |
| 3.5.2. ENCUESTA..... | 33 |
| 3.5.3. ENTREVISTA..... | 34 |
| 3.5.4. REVISIÓN DOCUMENTAL..... | 35 |
| 3.5.5. ANÁLISIS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN..... | 35 |
| 3.5.6. TÉCNICAS DE PRONÓSTICO..... | 35 |
| 3.5.7. ANÁLISIS DE LA CADENA DE VALOR..... | 36 |
| 3.5.8. PAQUETE ESTADÍSTICO PARA PROCESAMIENTO DE DATOS..... | 36 |
| 3.6. POBLACIÓN Y MUESTRA..... | 37 |
| 3.7. VARIABLES DE INVESTIGACIÓN..... | 37 |

| | |
|---|----|
| 3.8. PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN..... | 37 |
| CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN..... | 40 |
| 4.1. FASE 1: DIAGNÓSTICO DE LA FORMA DE PRODUCCIÓN ACTUAL DE LA ASOCIACIÓN APIVIDA. | 40 |
| 4.1.1. DISEÑO Y APLICACIÓN DE LA GUÍA DE ENTREVISTA, LA FICHA DE OBSERVACIÓN Y EL CUESTIONARIO A LOS DIRECTIVOS DE LA EMPRESA.... | 40 |
| 4.1.2. TABULACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS 18 SOCIOS DE LA ORGANIZACIÓN Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN RECOPIADA DE LA ENTREVISTA APLICADA AL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN APIVIDA. | 40 |
| 4.1.3. IDENTIFICACIÓN DE LAS LIMITACIONES INTERNAS Y EXTERNAS QUE AFECTAN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE LA ASOCIACIÓN, ASÍ COMO LA DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA MIEL. | 58 |
| 4.1.4. EVALUACIÓN DE FACTORES, PRINCIPALMENTE LOS VINCULADOS A LA ACTITUD HACIA LA ASOCIATIVIDAD DE LOS DUEÑOS-GERENTES DE LAS EMPRESAS Y LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN EN TANTO LOS COSTOS DERIVADOS DEL ACUERDO ASOCIATIVO..... | 62 |
| 4.2. FASE 2. ANALISIS DE LAS PROPUESTAS DE MODELOS DE ASOCIATIVIDAD QUE SE PRESENTAN EN LA PRÁCTICA EMPRESARIAL PARA LA TIPIFICACIÓN EN CORRESPONDENCIA CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ASOCIACIÓN APIVIDA Y DE ACUERDO CON EL MARCO LEGAL VIGENTE..... | 62 |
| 4.2.1. ANALISIS DE LOS MODELOS DE ASOCIATIVIDAD DE LA PRODUCCIÓN QUE SE PRESENTAN EN LA LITERATURA E INVESTIGACIONES PRECEDENTES PARA IDENTIFICAR LAS PARTICULARIDADES DE CADA UNO DE ELLOS. | 63 |
| 4.2.2. SELECCIÓN DEL MODELO CUYAS PARTICULARIDADES SE AJUSTAN A LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ASOCIACIÓN APÍCOLA QUE ESTÁ SIENDO OBJETO DE ESTUDIO, DE ACUERDO AL MARCO LEGAL VIGENTE. | 66 |
| 4.3. FASE 3. DEFINICIÓN DE LOS ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL MODELO DE ASOCIATIVIDAD A PARTIR DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ASOCIACIÓN OBJETO DE ESTUDIO..... | 66 |
| 4.3.1.. ILUSTRACIÓN DE LOS ELEMENTOS BÁSICOS DEL MODELO ASOCIATIVO Y SUS RELACIONES, TOMANDO EN CONSIDERACIÓN LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO REALIZADO Y LAS BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN. 67 | |
| 4.3.2. ANÁLISIS DEL VALOR EN LA CADENA DE PRODUCCIÓN DE LA MIEL EN LA ASOCIACIÓN APIVIDA. | 72 |
| 4.3.3. ESTUDIOS DE PRONÓSTICOS DE VENTAS EN FUNCIÓN DE LA DEMANDA..... | 73 |

| | |
|---|-----|
| 4.4. FASE 4. APLICACIÓN DE MANERA PARCIAL EL MODELO PROPUESTO COMO VÍA DE VALIDACIÓN DEL MISMO EN LA ASOCIACIÓN APIVIDA DEL CANTÓN CHONE..... | 74 |
| 4.4.1.. ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA DEL MODELO DE ASOCIATIVIDAD DE PRODUCCIÓN PARA LA ASOCIACIÓN APIVIDA DEL CANTÓN CHONE..... | 74 |
| 4.4.2. SOCIALIZACIÓN CON LOS DIRECTIVOS DE LA ASOCIACIÓN APIVIDA DEL CANTÓN CHONE, SOBRE EL MODELO DE ASOCIATIVIDAD PROPUESTO. 93 | |
| 4.4.3. PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN..... | 93 |
| CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 94 |
| CONCLUSIONES | 94 |
| RECOMENDACIONES | 96 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 97 |
| ANEXOS..... | 105 |

CONTENIDO DE TABLAS

| | |
|---|----|
| Tabla 1.1 Tipos de Asociaciones no Financieras. | 2 |
| Tabla 4.1 Número aproximado de colmenas por socio APIVIDA..... | 40 |
| Tabla 4.2. Dificultades habituales en el mantenimiento de las colmenas | 41 |
| Tabla 4.3 Problemas que se presentan en la producción y comercialización de la miel | 42 |
| Tabla 4.4 Utilización de materiales y herramientas necesarios para la recolección del producto..... | 44 |
| Tabla 4.5 Inconvenientes que afectan directamente a la calidad de la miel | 45 |
| Tabla 4.6 Acciones para reducción de problemáticas | 46 |
| Tabla 4.7 Meses en que se cosecha la miel..... | 47 |
| Tabla 4.8 Frecuencia de la venta de producción de miel..... | 47 |
| Tabla 4.9 Dificultades en la comercialización de la miel..... | 48 |
| Tabla 4.10. Margen de ganancia..... | 49 |
| Tabla 4.11 Parámetros de calidad..... | 50 |
| Tabla 4.12 Modelos de producción asociativa..... | 51 |
| Tabla 4.13 Formas de producción..... | 52 |

| | |
|---|----|
| Tabla 4.14 Ventajas del trabajo asociativo | 53 |
| Tabla 4.15 Adopción de un modelo de producción asociativo | 54 |
| Tabla 4.16 Variables estrategicas de la asociación Apivida Chone | 59 |
| Tabla 4.17 Modelos de asociatividad..... | 64 |
| Tabla 4.18 Capacidad de gestión del productor | 68 |
| Tabla 4.19 Resultados del pronóstico | 74 |
| Tabla 4.19 Objetivos por perspectiva | 82 |
| Tabla 4.21 Matriz de selección de proveedores de overoles | 85 |
| Tabla 4.22 Matriz de selección del software..... | 87 |
| Tabla 4.23 Indicadores por objetivos..... | 89 |
| Tabla 4.24 Encuesta a clientes | 90 |
| Tabla 4.25 Encuesta a asociados | 91 |
| Tabla 4.26 Encuesta para evaluar el nivel de percepción de apoyo a la comunidad .91 | |
| Tabla 4.27 Escalas..... | 92 |
| Tabla 4.28 Procederes de supervisión operativa..... | 93 |

CONTENIDO DE GRÁFICOS

| | |
|---|----|
| Gráfico 4.1 Número aproximado de colmenas por socio de APIVIDA | 41 |
| Gráfico 4.2 Dificultades habituales en el mantenimiento de las colmenas..... | 42 |
| Gráfico 4.3 Problemas que se presentan en la producción y comercialización de la miel | 43 |
| Gráfico 4.4 Utilización de materiales y herramientas necesarios para la recolección del producto..... | 44 |
| Gráfico 4.5 Inconvenientes que afectan directamente a la calidad de la miel | 45 |
| Gráfico 4.6 Acciones para reducción de problemáticas | 46 |
| Gráfico 4.7 Frecuencia de la venta de producción de miel | 48 |
| Gráfico 4.8 Dificultades en la comercialización de la miel | 49 |
| Gráfico 4.9 Margen de ganancias | 50 |
| Gráfico 4.10 Parámetros de calidad | 51 |

| | |
|---|----|
| Gráfico 4.11 Modelos de producción asociativa | 52 |
| Gráfico 4.12 Formas de producción | 53 |
| Gráfico 4.13 Ventajas de la asociatividad..... | 54 |

CONTENIDO DE FIGURAS

| | |
|---|----|
| Figura 2.1 Hilo conductor del marco teórico | 7 |
| Figura 2.2 Componentes del modelo asociativo..... | 15 |
| Figura 3.1 Ubicación del Cantón Chone Provincia de Manabí..... | 28 |
| Figura 4.1 Matriz DAFO ponderada por puntuación | 60 |
| Figura 4.2 Determinación de la orientación estratégica de la asociación Apivida | 61 |
| Figura 4.3 Modelo para implementar la asociatividad..... | 67 |
| Figura 4.4. Condiciones actuales de los apicultores de APIVIDA..... | 76 |
| Figura 4.5 Áreas básicas de interés común. | 79 |
| Figura 4.6 Áreas de apoyo de interés común..... | 79 |
| Figura 4.7 Estructura organizacional por procesos de la asociatividad | 80 |
| Figura 4.8 Modelo operativo referencial adoptado. | 84 |
| Figura 4.9 Sistema Económico Financiero Integrado propuesto | 86 |
| Figura 4.10 Procedimiento para la capacitación..... | 88 |

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo la elaboración de un modelo de producción asociativa para la asociación Apivida del cantón Chone. Se realizó un diagnóstico de la forma de producción actual que aplica la asociación, con la finalidad de conocer las restricciones que impiden satisfacer la demanda de miel. Para el desarrollo de la investigación se empleó una metodología con enfoque mixto, de tipo no experimental, bibliográfico y de campo, con alcances descriptivo y exploratorio. Se desarrollaron encuestas y se entrevistó al presidente de la asociación para conocer sus opiniones acerca del tema y la situación actual de la organización. De manera bibliográfica se examinaron las asociaciones, sus tipos y su comportamiento en el Ecuador. Se estudiaron propuestas de modelos de asociatividad que se presentan en la práctica empresarial con la finalidad de identificar los que se correspondan con las particularidades de la asociación objeto de estudio y que estén en conformidad con el ordenamiento jurídico ecuatoriano. Se analizaron aspectos relacionados con la competitividad, se definieron los elementos que forman parte del modelo de asociatividad y se procedió a aplicar una propuesta de modelo para poder validar el mismo en la asociación Apivida del cantón Chone. Como resultado del diagnóstico realizado se pudo comprobar que los productores de miel no poseen una cultura asociativa y esto hace que su comportamiento sea deficiente en los procesos de la producción y comercialización. Se determinó una propuesta de modelo de asociatividad a implementar con la finalidad de que contribuya a una asociación consolidada y competitiva.

PALABRAS CLAVES

Asociatividad, modelo, producción asociativa, Apivida y apicultura.

ABSTRACT

The objective of this research was to develop an associative production model for the Apivida association of Chone canton. A diagnosis was made of the current form of production that the association applies, in order to know the restrictions that prevent satisfying the demand for honey. For the development of the research, a methodology was used with a mixed approach, non-experimental, bibliographic and field, with descriptive and exploratory scope. Surveys were developed and the president of the association was interviewed to know his opinions about the topic and the current situation of the organization. In a bibliographic way, the associations, their types and their behavior in Ecuador were examined. Proposals for associativity models that are presented in business practice were studied in order to identify those that correspond to the particularities of the association under study and that are in accordance with the Ecuadorian legal system. Aspects related to competitiveness were analyzed, the elements that are part of the associativity model were defined and a model proposal was applied to validate it in the Apivida association of Chone canton. As a result of the diagnosis made it was found that honey producers do not have an associative culture and this makes their behavior in the processes of production and marketing. A proposal for a model of associativity to be implemented was determined in order to contribute to a consolidated and competitive association.

KEYWORDS

Associativity, model, associative production, Apivida and beekeeping.

CAPÍTULO I. ANTECEDENTES

1.1. PLANTEAMIENTO Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El nivel organizativo de los pequeños y medianos productores agrícolas y agroindustriales de Latinoamérica muestra grandes debilidades, dado que son organizaciones cuyo eje de asociación inicial ha sido, casi siempre, la solución a problemas de orden comunal. Debido a esta característica, su desarrollo gerencial es incipiente, con ausencia de intereses comunes en el campo productivo y comercial, que promuevan la cohesión (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura – Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [IICA-PRODAR-FAO], 2006).

Un desarrollo asociativo y comunitario comprometido con los problemas y retos que afectan a las actuales sociedades constituye un factor fundamental por dos razones. En primer lugar, por constituir la atmósfera social propicia a la expansión y encuadre ideológico de la nueva economía social. En segundo lugar, por conformar la fuerza susceptible de definir relaciones de poder favorables a un cambio institucional y del Estado coherente con las necesidades financieras de tal expansión. El espectacular desarrollo asociativo de los últimos años en campos de especial sensibilidad social, así como el creciente interés de las nuevas generaciones de clase media en los problemas sociales y ecológicos, parece indicar que también las condiciones subjetivas se están dando (Carpi, 1997).

Actualmente, el éxito y el incremento de la competitividad de asociaciones y cooperativas agropecuarias se ve restringido debido a los distintos problemas y desafíos que impone el mercado agrícola y las nuevas exigencias de consumo, los cuales deben enfrentar los medianos y pequeños productores para lograr mejorar los niveles de competitividad e incrementar el valor agregado de los productos en la agrocadena.

Los distintos modelos asociativos presentes en la región latinoamericana reflejan un gran crecimiento y diversos logros alcanzados, al mismo tiempo, es notorio una serie

de debilidades y desafíos que enfrenta el sector asociativo, los cuales limitan su desarrollo y comprometen su nivel de competitividad (French & Blanco, 2017).

La apicultura en Ecuador es una actividad que forma parte de la gran diversidad de actividades económicas; la mayor población de las colmenas, se encuentran en los Andes Ecuatorianos, su principal floración es el Eucaliptus glóbulos, a pesar de que Ecuador es un país muy deforestado, principalmente en el Callejón Interandino y últimamente en la Costa tiene problemas por la corriente de El Niño, las posibilidades del crecimiento de la apicultura están en la Costa y en el Oriente, se puede decir que el 10% de la apicultura se realiza en forma trashumante (Pesantez & Balcázar, 2016).

En el país la asociatividad ha sido una forma de que las personas puedan mejorar sus condiciones de producción y búsqueda de nuevos mercados y a su vez llegar al consumidor final.

Según la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS, 2017), en el Ecuador existe un total de 12677 organizaciones entre cooperativas y asociaciones de los diversos sectores económicos del país las que se subdividen en 11990 organizaciones del sector no financiero y 687 del sector financiero. De ese total de organizaciones 9000 son asociaciones del sector no financiero, que se subdividen tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 1.1 Tipos de asociaciones

Asociaciones no Financieras

| Subdivisión | Nº de Asociaciones |
|--------------------|---------------------------|
| De consumo | 108 |
| De producción | 6178 |
| De servicio | 2717 |
| Total | 9003 |

Fuente: (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria SEPS , 2018).

El Ministerio de Agricultura y Pesca establece que la apicultura es una actividad que los chonenses vienen practicando de forma individual, familiar y grupal. Según este Ministerio, existen dos asociaciones de apicultores reconocidas en el cantón Chone: las Reinas Obreras del sitio Menos Pensado la cual ostenta aproximadamente 30 colmenas lo que permite producir 300 litros de miel al año y la asociación Apivida que cuenta con un promedio de 70 colmenas que producen 1050 litros de miel al año aproximadamente. Existen productores de miel independientes censados con una producción aproximada de 560 litros de miel anual con un promedio de 70 colmenas.

El escaso trabajo en asociatividad para desarrollar actividades empresariales inclusivas de los apicultores del cantón Chone hace que la asociación Apivida no sea competitiva, además los productores no poseen una cultura asociativa ni de integración y esto hace que su comportamiento en los procesos de la producción y comercialización de la miel sea desorganizado. Las limitantes que no permite el desarrollo de estos productores es la falta de ayuda con recursos económicos, materiales, capacitación, entre otros.

La asociación Apivida del cantón Chone cuenta con poco capital por lo que dificulta llevar a cabo el proceso de empaquetado y distribución del producto al consumidor final. Los pequeños productores en el momento de comercializar sus productos agrícolas encuentran muchas limitaciones, entre ellos los altos costos de transacción, carencia de conocimientos y posibilidades competitivas debido a su restringida disponibilidad económica, poca capacidad de manejo administrativo, poco conocimiento de técnicas de proyectos de emprendimientos asociados y la falta de contactos empresariales.

En ese mismo escenario se le suma la falta de integración de los pequeños productores, el no uso de recursos tecnológicos y buenas prácticas en el desarrollo de su actividad lo que limita la mejora de la cadena de producción de la miel. Estos antecedentes demuestran la necesidad de los productores de miel de organizarse de manera asociada alcanzando de esta forma sobreponerse a las adversidades que se les presenten en la comercialización de sus productos.

A partir de la problemática planteada anteriormente se define como problema científico a investigar:

¿La adopción de una forma de producción asociativa contribuirá a la mejora de la competitividad de la asociación Apivida del cantón Chone?

1.2. JUSTIFICACIÓN

La investigación se justifica desde los siguientes aspectos:

Desde el aspecto metodológico se plantea un modelo de producción asociativa a través del cual se establecen las pautas para el desarrollo de una forma de organización productiva donde se declara los principios y premisas para la implementación de una agrupación estructurada que permita la mejora de la competitividad de la asociación.

Desde el aspecto práctico el presente trabajo de investigación beneficia al desarrollo de la comunidad del grupo de productores apícolas del cantón Chone, siendo éste a su vez referente para los demás grupos asociativos de la provincia de Manabí que se encuentran en vías de desarrollo fomentando una cultura institucional produciendo de manera sostenible en el tiempo.

En el aspecto social este trabajo investigativo busca implementar una doctrina de equidad, cooperación, valores y principios de las personas involucradas de manera directa e indirecta del grupo asociado.

En el aspecto económico se busca elevar estratégicamente la competitividad incrementando la producción a través del perfeccionamiento de la calidad de los productos, reducir los costos de producción, acrecentar los ingresos económicos y por ende las utilidades, ser un ejemplo de emprendimiento que aporte al desarrollo económico del Cantón incentivando a los pequeños productores para que logren visionar un mundo empresarial pleno de oportunidades optimizando los recursos a través de la eficiencia y la eficacia.

En el aspecto ambiental esta investigación aporta en el ciclo biológico del ecosistema, fomentando diferentes cultivos de frutos como la pitahaya, maracuyá, naranja, mandarina, entre otros a través de la polinización, labor que ejecutan las abejas. En el modelo de asociatividad se promueve la implementación de buenas prácticas de manufacturas en la recolección y acopio de la miel.

Esta investigación cumple con algunos objetivos que manifiesta el Plan Nacional del Buen Vivir: mejorar la calidad de vida de la población, fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía, garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental territorial y global, impulsar la transformación de la matriz productiva, consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible y garantizar el trabajo digno en todas sus formas.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Estructurar un modelo de producción asociativa ajustado a las características de la asociación Apivida del cantón Chone como contribución a la mejora de su competitividad.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Diagnosticar la forma de producción actual de la asociación Apivida para la identificación de las limitaciones que impiden satisfacer la demanda de miel.
- ✓ Analizar las propuestas de modelos de asociatividad que se presentan en la práctica empresarial para la tipificación en correspondencia con las características de la asociación Apivida y de acuerdo al marco legal vigente.
- ✓ Definir los elementos que integran el modelo de asociatividad a partir de las características de la asociación objeto de estudio.
- ✓ Aplicar el modelo propuesto como vía de validación del mismo en la asociación Apivida del cantón Chone.

1.4. IDEA A DEFENDER

La estructuración de un modelo de producción asociativa contribuirá a la mejora de la competitividad de la asociación Apivida del cantón Chone.

CAPÍTULO II. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

Este capítulo expone diversas definiciones acordes al tema de investigación, para ello se elabora un hilo conductor para la construcción del marco teórico y referencial de la investigación (ver figura 2.1)

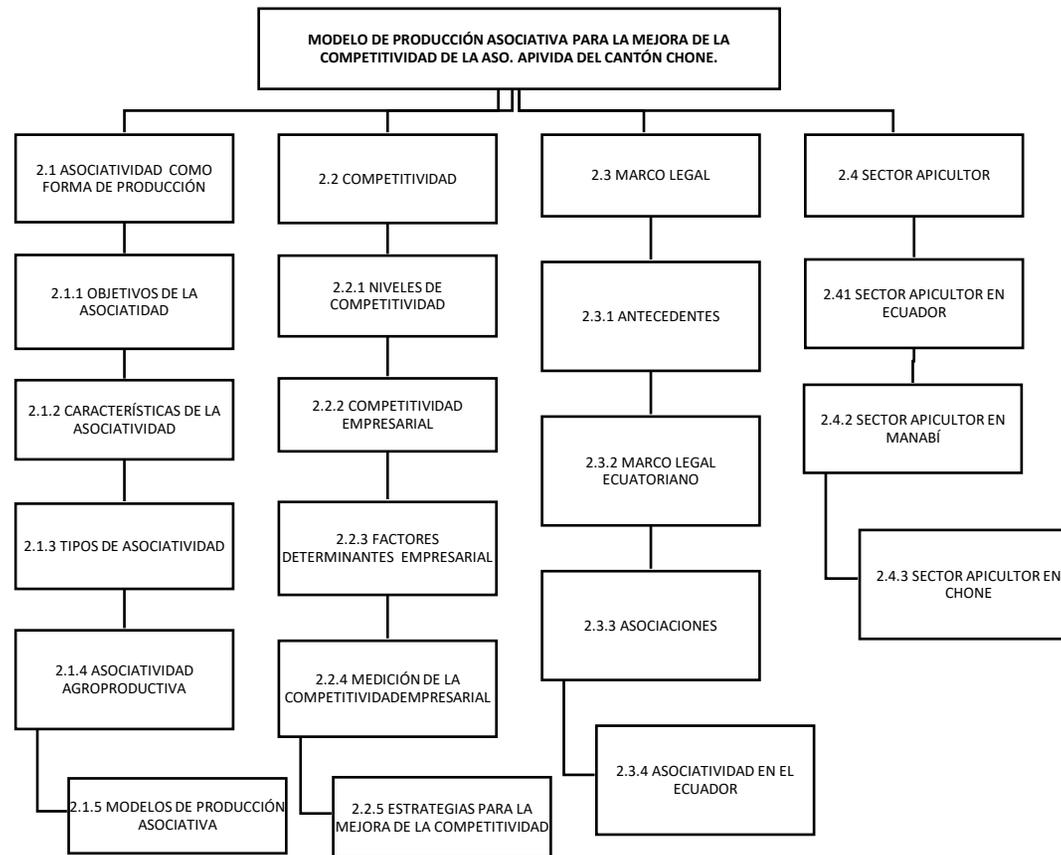


Figura 2.1 Hilo conductor del marco teórico
Elaboración propia

2.1. ASOCIATIVIDAD COMO FORMA DE PRODUCCIÓN

La asociatividad es un término que puede ser utilizado en diferentes contextos, por lo tanto, no existe una definición única que lo explique. Se considera que la asociatividad se caracteriza por ser de incorporación voluntaria y de libre unión, donde personas, productores o empresas se organizan en la búsqueda de objetivos comunes, manteniendo la independencia legal y gerencial de sus propias operaciones. En relación con la asociatividad con enfoque empresarial, esta tiene como objetivo el mejorar la competitividad de los asociados en los mercados, con el fin de aumentar los retornos de sus operaciones, incrementar el bienestar familiar y contribuir al desarrollo económico de las comunidades rurales (French & Blanco, 2017).

La asociatividad, es tanto una facultad social de individuos, como un medio de sumar esfuerzos y compartir ideales a través de la asociación de personas para dar respuestas colectivas (Cabrera, 2018)

Balseca (2011) citado por Quillahumán Mamani & Carasas Sacaca (2018), manifiesta que la “asociatividad se da cuando un empresario acompaña a otro u otros, en una misión es buscar mejorar su productividad y el posicionamiento en el mercado. La construcción de la relación asociativa está facultada deliberadamente en un interés mutuo que se afecta por variables de tipo de bien o servicio, temporalidad y espacio, así como por los costos y beneficios de economías de escala asumidos por cada uno de los participantes” [p.11).

“Señala también que la asociatividad es un modelo asociativo, que en el ámbito productivo surge como uno de los mecanismos de cooperación que persigue la creación de valor a través de la solución de problemas comunes originados fundamentalmente por falta de escala. Es decir, la insuficiencia del tamaño de pequeñas y microempresas hace muy difícil, por ejemplo, la incorporación de tecnologías, la penetración a nuevos mercados y el acceso a la información, de allí la necesidad de potenciación y asociación de los distintos actores, para el logro de una mayor eficiencia productiva” [p.11).

Los desafíos presentes en el área de asociatividad están relacionados con la gestión de la organización y la participación de sus miembros. La gestión organizativa de muchas asociaciones y cooperativas agrarias reflejan debilidades en las funciones administrativas, en la toma de decisiones y en el liderazgo de los dirigentes, además, presentan problemas de comunicación interna, lo cual desencadena en una débil cultura organizacional. (French & Blanco, 2017).

Con respecto a la participación de los miembros, los resultados obtenidos de las encuestas señalan que el debilitamiento de muchas organizaciones asociativas agrícolas se relaciona con la poca participación activa, lealtad y sentimiento de pertenencia de los miembros, además de una carencia de capacidades para desarrollar trabajo en equipo y falta de seguimiento y apoyo continuo de las organizaciones hacia sus asociados. (French & Blanco, 2017).

En efecto la asociatividad en el subtrópico toma diferentes formas como mingas, presta mano, alianzas estratégicas, permitiéndoles mejorar las condiciones de vida de sus habitantes y fortaleciendo los lazos sociales, por cuanto realizan tareas desinteresadamente en beneficio de todos. (Borja, Alarcón, & Quizhpe, 2017).

La asociatividad como forma de producción es una estrategia que aporta al logro de objetivos trazados por la asociación o por un grupo de personas que persiguen el bien común no solo entre las personas, también teniendo cuidado con el medio ambiente a través de un plan de responsabilidad social empresarial.

2.1.1. OBJETIVOS DE LA ASOCIATIVIDAD

Iguera (2010) citado en Arias y Tonon (2010), señala que “existen diversos objetivos por las que empresas en la actualidad deben asociarse, pues la asociatividad ayuda a las pequeñas y medianas empresas a alcanzar metas comunes y el éxito conjunto, ya que gracias a la cooperación que existe entre ellas, les permite incrementar la flexibilidad y su capacidad innovadora, es decir, comparten riesgos, disminuyen sus costos y mantienen su propia autonomía para así poder adaptarse mejor al entorno y competir” [p. 19).

Los pequeños productores se asocian con el objetivo de sostenerse y sustentarse a través del tiempo, de esa manera lograr el éxito empresarial en la sociedad.

Para este autor, los principales objetivos que persiguen las empresas cuando se asocian son financieros, organizacionales y de comercialización:

- **Financieros.**

Acceso al financiamiento.

Compras conjuntas.

Inversión conjunta.

- **Organizacionales.**

Mejora en procesos productivos, es decir diversificar la demanda.

Aplicación de nuevas formas de administración.

Implantación de planeamiento estratégico.

Intercambio de información productiva o tecnológica.

Capacitación conjunta.

Generar economías de escala.

Acceso a recursos.

Acceso a tecnología de productos o procesos.

Aumento del poder de negociación.

Investigación y desarrollo.

Optimización de estándares de calidad

Imagen.

- **Comercialización.**

Lanzamiento de nuevos productos al mercado.

Posibilidad de exportar en contra-estación.

Apertura de nuevos mercados.

Intercambio de información comercial.

Investigación de mercados.

Alianzas para vender.

Servicios post venta conjuntos.

Inversión conjunta.

Logística y distribución.

Consortios de exportación

2.1.2. CARACTERÍSTICAS DE LA ASOCIATIVIDAD

Según los estudios realizados por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) sobre la experiencia de la aplicación de la asociatividad en América Latina y el Caribe, las características básicas de una empresa asociativa son las siguientes (IICA-PRODAR-FAO, 2006):

La asociación es voluntaria.

- Los socios tienen intereses comunes tan fuertes que superan sus intenciones particulares.
- Los socios son dueños del negocio, por cuanto son propietarios de los bienes materiales, como también de los bienes intangibles (como la marca y el prestigio).
- Los socios son solidariamente responsables ante la sociedad por el comportamiento y actuación de la empresa (el alcance de esto varía de acuerdo al tipo de forma legal que se adopte).
- Hay una vocación de permanencia; se pretende que la empresa exista por un largo periodo de tiempo o indefinidamente.
- Se considera el entorno, reconociendo no sólo su influencia en el desarrollo de la organización, sino también el efecto que pueden causar sobre él, acciones de la misma empresa.

2.1.3. TIPOS DE ASOCIATIVIDAD

Rodríguez (2013) citado por Quillahuamán y Carasas (2018), señala que existen varias empresas que aplican la asociatividad como estrategia competitiva, el cual manifiesta los siguientes tipos de asociatividad [p. 20].

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.

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.

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 realizan etapas distintas del proceso productivo.

Alianza en Clusters

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.

Joint Venture

Se constituye una nueva sociedad creada por dos o más empresas con personalidad jurídica independiente, pero realiza una actividad empresarial supeditada 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.

Consortio

Consortio es aquel por virtud del cual 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. Las empresas no pierden su personería jurídica a pesar de que en los consorcios se pueden legalizar, pero mantendrán una gerencia común. (Centro de Exportaciones e Inversiones de Nicaragua, 2010), (Amoroso, Astudillo, & Troga, 2016)

2.1.4. ASOCIACIONES AGROPRODUCTIVAS

Bonilla (2018), señala que las asociaciones agroproductivas son el conjunto de actividades y actores que Intervienen y se relacionan técnica y económicamente desde la actividad agrícola primaria hasta la oferta al consumidor final, incorporando procesos de empaque, industrialización o transformación y de distribución.

Bonilla (2018), manifiesta que las asociaciones agro productivas no dependen exclusivamente de la actividad directa en el campo, también están determinadas por la actividad agroindustrial, comercial y finalmente por la conducta de los consumidores.

Bonilla (2018), menciona que para las asociaciones agroproductivas se dedican a la actividad de manufactura mediante la cual se conservan y transforman materias primas procedentes de la agricultura, lo pecuario, lo forestal y la pesca, esto incluye procesos muy variados: desde la mera conservación, como el secado al sol, y operaciones estrechamente relacionadas con la poscosecha, como la clasificación y el empaque, hasta la producción, mediante métodos modernos y de gran inversión de capital, de artículos tanto alimenticios como no alimenticios, como fibras, textiles y papel, entre otros.

Las empresas agroproductivas deben incrementarse, pero buscando estrategias que permitan realizar actividades que garanticen su continuidad en el mundo empresarial a través de proyectos asociativos siempre teniendo como finalidad el bien común de

los integrantes a pesar de los diferentes puntos de vista, para ello es preciso crear normativas internas de procesos teniendo como valor fundamental el respeto.

El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICCA 2013), manifiesta que las asociaciones agroproductivas se caracterizan por tener:

- Un conjunto de componentes (proveedores de insumos, agropecuario, comercial, agroindustrial, distribución, consumo, entre otros).
- Una interrelación entre esos componentes y su entorno (servicios de apoyo técnico y financiero: servicios productivos, instrumentos de política y su efecto, medio ambiente).
- Un objetivo común (ofrecer productos acordes con las necesidades de diferentes consumidores, considerando elementos económicos, sociales y ambientales)
- Efectos en todos los componentes por cambios (precios, oferta, calidad, normatividad, etc.) ocurrido en alguno de ellos.

2.1.5. MODELOS DE PRODUCCIÓN ASOCIATIVA

Cadena productiva

Las cadenas productivas surgen como una alternativa de eficiencia colectiva, pero su desarrollo requiere políticas macroeconómicas coherentes, identificación de las ventajas competitivas y un entorno que genere estabilidad y confianza.

Un sistema productivo que integra un conjunto de actores y relaciones secuenciales de negocios, servicios relevantes y demás elementos que intervienen en el proceso de elaboración de un producto desde el sector primario hasta el consumidor final y los servicios proveídos a lo largo de la cadena, para luego definir estrategias en los actores involucrados (Bada Carbajal, Rivas Tovar, y Littlewood Zimmerman, 2017).

Estructura de un modelo asociativo

Parra y Severiche (2016), presenta los componentes de un modelo asociativo para la integración de productores agrícolas, en torno a un centro de acopio y a una política

asociativa que comprende varios componentes, los cuales deben actuar articuladamente, los componentes se presentan a continuación:

- Componentes de gestión solidaria
- Componente comercial y de mercadeo
- Componente productivo
- Componente administrativo



Figura 2.2. Componentes del modelo asociativo
Fuente: (Parra & Severiche, 2016)

2.2. COMPETITIVIDAD

Capacidad que tiene una organización para operar y crecer rentablemente, es decir crear valor para sus propietarios, en un mercado donde operan competidores exitosos. Una empresa logra competitividad estratégica cuando formula e implanta con éxito una estrategia que le permite obtener un retorno superior sobre el capital en ella invertido, incrementando de esta manera su valor (Avalos, 2009).

Vásquez (2012), señala que la competitividad se define como la productividad con la que una empresa, industria o nación utiliza sus recursos humanos, económicos y

naturales para producir bienes o servicios. Esta concepción es evidentemente relaciona competitividad con métodos de producción eficientes, calidad de los productos, innovación tecnológica y otros factores que mejoran la rentabilidad, como la diferenciación o el valor agregado.

Por esta razón el fin último de la competitividad se verá reflejado en crecimiento económico y un alto nivel de vida para los ciudadanos, aprovechando eficientemente los recursos disponibles en una nación y manteniendo las ventajas comparativas que permitan alcanzar, sostener y mejorar una posición participativa en los mercados. (Gonzalez, 2012).

La empresa debe competir con otras que producen bienes similares y si no logra alcanzar un nivel adecuado, está condenada a desaparecer. Para poder competir, deberá alcanzar un buen nivel de productividad (relación entre la cantidad de producto obtenido por unidad de insumo), una rentabilidad comparable a la del resto de la economía, una calidad aceptable de sus productos en los mercados de destino y ser capaz de llegar al mercado meta en el momento preciso, en la forma adecuada y con precios y servicios similares o mejores a los de los competidores. (IICA-PRODAR-FAO, 2006).

Para las empresas, competitividad significa la capacidad de competir exitosamente en los mercados internacionales y frente a las importaciones en su propio territorio. Para muchos políticos y comentaristas, la competitividad se mide a través de un conjunto de índices cuantitativos, como podrían ser los niveles de empleo y desempleo, las tasas de crecimiento de la economía o la balanza comercial. Para muchos economistas y no pocos empresarios, la competitividad se reduce al costo de la mano de obra en el país, respecto a la de otras naciones, notablemente China estos días, ajustando ese precio con el tipo de cambio vigente. Sin embargo, si uno analiza las características de diversos países que se consideran exitosos, resulta evidente que muchas de estas explicaciones son insuficientes (Rubio & Baz, 2010).

La competitividad no solo se debe observar localmente, es muy importante identificar las diferentes oportunidades y amenazas a nivel internacional porque es posible que la empresa sea afectada de manera directa o indirecta, es importante determinarlas

porque estamos en un mundo globalizado donde la información que deseamos la podemos encontrar de manera más rápida por ese motivo las empresas deben mantenerse a la vanguardia sobre todo las agroproductivas.

2.2.1. NIVELES DE COMPETITIVIDAD

La competitividad según González (2012), distingue tres niveles de análisis:

- a) Competitividad de empresas
- b) Competitividad de industrias o sectores
- c) Competitividad de un país o una región

2.2.2. COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

La competitividad empresarial es un concepto integral, producto de un patrón de complejas y dinámicas interacciones entre acciones coordinadas de gobiernos, instituciones, empresas y de toda la sociedad como un conjunto (Avalos, 2009).

Quillahuamán Mamani y Carasas Sacaca (2018), señala que el concepto está vinculado directamente con la finalidad de las firmas para operar rentablemente en un mercado determinado, siendo capaces de ofrecer continuamente productos o servicios con atributos apreciados por sus clientes. A este conjunto de características que distinguen al producto de una empresa de sus competidores denominamos “Ventajas Competitivas”. Estas ventajas como indicadores de competitividad son las más utilizadas de las empresas, la productividad, participación de mercado y otros indicadores que muestren su habilidad para tener éxito en un mercado. Para Porter (2009), solo hay dos tipos de estrategias posibles que originan la ventaja competitiva: Liderazgo en costos y diferenciación.

2.2.3. FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Desde esta perspectiva, la competitividad es producto de la interacción de cuatro dimensiones o niveles determinantes (Avalos, 2009), en las cuales intervienen diversos factores determinantes:

- **Nivel meta:**

- Patrones básicos de organización política, jurídica y económica.

- Factores socioculturales y valores compartidos que alienten la dinámica empresarial.
- Capacidad estratégica y política de los actores sociales para el logro de consensos en los objetivos y estrategias de largo plazo.

- **Nivel macro:**

- Política monetaria.
- Política presupuestaria
- Política fiscal
- Política comercial
- Política de competencia
- Política cambiaria

- **Nivel meso:**

- Política de exportaciones e importaciones.
- Política de infraestructura física.
- Política educacional.
- Política tecnológica.
- Política de desarrollo industrial.
- Política regional.
- Política medioambiental.

- **Nivel Micro:**

- Capacidad de gerencia.
- Diseño de estrategias empresariales.
- Gestión de la innovación.
- Aplicación de las mejores prácticas a lo largo de toda la cadena de valor.
- Integración en redes de cooperación tecnológica.
- Reorganización de la logística entre empresas.
- Promoción de la interacción de proveedores, productores y clientes.

2.2.4. MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD

Padilla (2006), menciona a que a nivel de empresa la competitividad está asociada con rentabilidad, productividad, costos, valor agregado, participación de mercado, exportaciones, innovación tecnológica, calidad de los productos, entre otros.

También menciona que, en la literatura económica, se usa a menudo la productividad como el mejor indicador para estimar competitividad. La productividad se define como la tasa de un volumen de medida del producto con relación a un volumen de medida de uso de factores productivos.

Se puede hacer referencia a diferentes indicadores relacionados con la productividad:

- Productividad de la mano de obra
- Productividad del capital
- Productividad total de factores

La productividad refleja la incorporación de tecnología (proceso y producto), la mejora de la calidad, la introducción de bienes de capital, la eficiencia productiva, entre otros. Los cambios en productividad son un mejor indicador de competitividad.

2.2.5. ESTRATEGIAS PARA LA COMPETITIVIDAD

Todas las empresas tienen características, recursos y capacidades diferentes por lo que no podrá haber una coincidencia total, pero las tipologías permiten crear teoría que guía a las empresas en la definición de la estrategia.

Monge (2010), en su análisis sobre las estrategias competitivas dan a conocer sus estrategias relacionando las empresas con la capacidad de adaptación al entorno y su orientación estratégica, así como el objetivo que se persiga. Porter (2009), por su parte, generó su clasificación atendiendo a la ventaja competitiva perseguida y al ámbito de consecución de la misma. Por último, menciona a Kotler (1992), el distingue a las empresas en relación a la posición que tiene en el mercado y la actitud que adopta frente a otros competidores.

2.3. MARCO LEGAL

Aulestia (2018), el cual escribe que las asociaciones en cuanto a su forma han ido evolucionando a lo largo de tiempos, estas agrupaciones se desarrollaron

rápidamente, pues para el siglo XIII ya existían en todos los Estados de Europa, aunque con distintas denominaciones. Así: en Bélgica eran conocidos como “cuerpos”, en Francia “Maestrías”, en Italia “Artes”, en Alemania “Hernández”, en España “gremios” y en Inglaterra “Trade Gildes”. “Estas organizaciones alcanzaron su mayor apogeo en los siglos XV y XVI, habiendo adquirido fuerza política y ejercida considerable influencia en el progreso y la cultura de las ciudades”. (2015,p.1)

El cooperativismo mundial tiene sus raíces en la Revolución Industrial de mediados del siglo pasado. Como doctrina ya estaba presente en los escritos de los socialistas utópicos como Saint--Simón, Roberto Owen, Charles Fourier, Proudhon y Louis Blanc. Asume, entretanto, proyección a partir del 24 de diciembre de 1844, cuando veintiocho artesanos ingleses deciden establecer en Rochedale un almacén cooperativo, formando así "The Equitable Pioneers Cooperative Society of Rochdale"

De acuerdo a ciertas fuentes, la primera cooperativa establecida en nuestro continente lo fue en Argentina, en 1875, bajo la forma de una Asociación de Seguros Agrícolas y por inspiración de inmigrantes franceses. Veintisiete años más tarde, los inmigrantes alemanes que se establecieron en el sur de Brasil forman cooperativas de tipo Raifessen, para satisfacer sus necesidades de crédito agrícola (Lc, Reuni, Del, & En, 1985).

El cooperativismo ecuatoriano está fundamentado en tres etapas que señalan el inicio, esta etapa inicio en la última década del siglo XIX cuando crean algunas organizaciones en Quito y Guayaquil, la siguiente comienza en el año 1937 donde se inicia la Ley de Cooperativismo con la finalidad de garantizar los movimientos de los clientes, la última etapa inicia en los años 70, y se da la marcha a la Ley de la Reforma Agraria y la nueva Ley de Cooperativas (Ros). Actualmente las cooperativas de ahorro y crédito están siendo controladas y reguladas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, las cooperativas permiten crear asociaciones de individuos para satisfacer necesidades comunes. Las cooperativas de ahorro y crédito tienen como finalidad ayudar a todos los sectores que tengan menos recursos financieros dando les un préstamo con las tasas más bajas para que puedan tener una mejor calidad de vida para sus familias. (Poveda-Burgos, Erazo-Flores, & Neira-Vera, 2017).

2.3.1. MARCO LEGAL ECUATORIANO

Se entiende por economía popular y solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades e ingresos, basados en las relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital, según Economía Popular y Solidaria (2019).

Tipos de asociaciones

Valiente y Viteri (2014), en Ecuador de acuerdo a la Ley de Economía Popular y Solidarias se ha establecido cuatro formas de organización que busca impulsar y promover la actividad económica en el sistema de Economía Popular y Solidaria, existen cuatro formas de organización de acuerdo al sector o tipo de actividad que realizan, como son, según el Instituto Economía Popular y Solidaria (2019):

- Sector Comunitario
- Sector Asociativo
- Sector Cooperativista
- Sector Unidades Económicas Populares

El marco legal para las asociaciones está fundamentado, en primer lugar, en la Carta Magna del Ecuador, la cual establece en su artículo 23, que el Estado reconocerá y garantizará la libertad de asociación y de reunión con fines pacíficos. (Asamblea Constituyente, 2008).

En el artículo 1 de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria LOEPS se define que:

La economía popular y solidaria es la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en

relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al Buen Vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital. (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria LOEPS, 2011,p.4)

Para determinar cómo se constituye una asociación el Ministerio de Inclusión Económica y Social MIES (2015) expresa que según la LOEPS (2011) Aquellas organizaciones de carácter económico creadas por agricultores, artesanos o prestadores de servicios de igual o complementaria naturaleza, que unen sus recursos y factores individualmente insuficientes, con el objetivo de dedicarse a la producción y comercialización en común así como realizar la distribución de los beneficios entre sus asociados, tales como, microempresas asociativas, asociaciones de producción de bienes o de servicios, entre otras, que forman parte del Sector Asociativo.

Otro referente es la libertad de denominación en las organizaciones económicas del sector comunitario que se reconoce en el artículo 19 de la Ley (2011) regula que las organizaciones económicas pertenecientes al sector comunitario, pueden contar con la denominación que convenga a sus intereses, sin embargo no podrán llamarse asociaciones, fundaciones, corporaciones ni cooperativas.

Para referirse particularmente a las organizaciones económicas del sector asociativo en esta misma ley se expresa acerca de la asociación en el artículo 24, lo siguiente:

son organizaciones económicas del sector asociativo o simplemente asociaciones, las constituidas, al menos, por cinco personas naturales, productores independientes, de idénticos o complementarios bienes y servicios, establecidas con el objeto de abastecer a sus asociados, de materia prima, insumos, herramientas y equipos; o, comercializar, en forma conjunta, su producción, mejorando su capacidad competitiva e implementando economías de escala, mediante la aplicación de mecanismos de cooperación... (Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria LOEPS, 2011,p.8)

Por otra parte, el Ministerio de Industrias y Productividad como refiere Cabezas (2012) permite:

“El registro de artesanos interesados en obtener los beneficios de la Ley de Fomento Artesanal y ser considerados como tales, ya sean personas particulares o asociaciones para lo cual se deben cumplir algunos requisitos en primera instancia se considera a un artesano como la persona que hace sus propios productos y les agrega algún valor”.

Además, el Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO, 2014) en su Plan Anual Comprometido, en lo que se refiere a las asociaciones, especifica en el objetivo 11 denominado “Incrementar la sociatividad para fortalecer su capacidad de gestión y negociación” (p.12) , las metas a considerar y su comportamiento como son: Relación de divisas generadas por las Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE) y Ecoparques industriales respecto al total de dichas organizaciones con un comportamiento discreto.

2.3.2. ASOCIACIONES

Para Engel, Fischer y Galetovic (2014), señalan que una asociación es una persona jurídica que se constituye mediante acuerdo de tres o más personas físicas o jurídicas legalmente constituidas, que se comprometen a poner en común conocimientos, medios y actividades para conseguir unas finalidades lícitas, comunes, de interés general o particular, y que se dotan de los estatutos que rigen su funcionamiento. Por otra parte, el Diccionario de la Real Academia Español (DRAE, 2017) define a la Asociación como “Acción y efecto de asociar o asociarse” y como el “Conjunto de los asociados para un mismo fin y, en su caso, persona jurídica por ellos formada”. (p.11)

Bonilla (2018), menciona que en el año 1659 se planteó una idea de asociaciones integrales denominadas “pequeñas repúblicas”, las personas gozaban de afiliación y retiro voluntario, quienes se incorporaban tenían que proveer de bienes que serían avalados en dinero, los cuales les permitían ser partícipes de los excedentes al final del ejercicio, al momento que se desafilien se les devolvería lo aportado. El trabajo era colectivo y obligatorio, las familias podían habitar en edificaciones rurales dedicadas a labores artesanales, la venta de la producción era directa del cual no demandaba de intermediarios, los mejores afiliados podían participar de la directiva elegida cada año.

En el Ecuador, en el contexto legal, se encuentra definido al sector asociativo en el artículo 18 de Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria LOEPS (2011,p.6) como el “conjunto de grupos asociativos que están constituidos por personas naturales que ejercen una actividad económica/productiva similar, con la finalidad de producir, comercializar y consumir bienes/servicios lícitos y necesarios, capaces de auto gestionar el suministro de materia prima, insumos, herramientas, tecnología y equipos, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada.”

La asociatividad está regida por la Ley de Economía Popular y Solidaria, La cual se encuentra regida por la Ley Orgánica según decreto No. 1061 en el Registro Oficial, suplemento 648 del 27 de febrero del 2012, en donde hace referencia a las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine, esta incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios (SEPS, 2017).

2.3.3. ASOCIATIVIDAD EN EL ECUADOR

La Asociatividad constituye un pilar fundamental en las organizaciones sociales, estas involucran principios de cooperación, objetivos comunes, integración para ganar competitividad, transparencia administrativa, teniendo presente los distintos factores de rentabilidad, competitividad y productividad en cada una de las actividades desarrolladas de forma mancomunada (Borja, Alarcón, & Quizhpe, 2017).

En el Ecuador la asociatividad ha sido una forma de que las personas puedan mejorar sus condiciones de producción y búsqueda de nuevos mercados y a su vez de llegar al consumidor final, reduciendo la cadena de comercialización, buscando mejores beneficios para los productores, es así que a través del MIES y del IEPS, se han impulsado la formación de asociaciones especialmente en el sector rural, artesanal y agrícola. Según la SEPS (2018), en el Ecuador existen un total de 12677 organizaciones entre cooperativas y asociaciones de los diversos sectores económicos del país las que se subdividen en 11990 organizaciones del sector no financiero y 687 del sector financiero. De ese total de organizaciones 9000 son Asociaciones del sector no financiero, que se subdividen por tipo en:

- Consumo: 108

- Producción: 6178
- Servicio: 2714

En el Sector Financiero de las 687 organizaciones solo cuatro son Asociaciones.

2.4. SECTOR APICULTOR

La apicultura es una actividad que cabe bien dentro del concepto de desarrollo agrícola de escala pequeña. Es un oficio principalmente de labor humana que se puede integrar fácilmente dentro de proyectos agrícolas o forestales más grandes. Las abejas no sólo ayudan en la polinización de algunas cosechas usadas en esos proyectos, sino que utilizan medios que de otro modo no se usarían.

2.4.1. SECTOR APICULTOR EN ECUADOR

Un pequeño proyecto apícola puede ser lucrativo desde el principio. Después que se comienza un proyecto y se adquiere la destreza, le es fácil a un colmenero aumentar el número de colmenas. No le será necesario depender de recursos ni materias primas ajenas a la zona. Las abejas se nutren con el néctar y polen cercano y forrajean a un radio de acción bastante lejos del apiario.

La apicultura funciona bien en organizaciones cooperativas. Muchas cooperativas tienen proyectos apícolas como parte de sus actividades. En algunas cooperativas, la apicultura es la única actividad. Estas cooperativas proveen los materiales, la ayuda técnica, y los mercados para la miel y la cera. En algunos casos las cooperativas apícolas han tenido gran éxito. (Leslie & Cumming, 1982).

La mayor población de las colmenas, se encuentran en los Andes Ecuatorianos, su principal floración es el Eucaliptus glóbulos, a pesar de que Ecuador es un país muy deforestado, principalmente en el Callejón Interandino y últimamente en la Costa tiene problemas por la corriente de El Niño, las posibilidades del crecimiento de la apicultura están en la Costa y en el Oriente, se puede decir que el 10% de la apicultura se realiza en forma trashumante.

La producción de miel de abeja es una de las actividades que se proyectan con buenas perspectivas en el Ecuador, sobre todo por el potencial melífero en los bosques amazónicos (Cabrera, 2012).

Pérez y Gamboa (2018) , señalan que a pesar de su amplia biodiversidad, el Ecuador no ha logrado repuntar su producción melífera, tal es así que este sector apenas mueve el 0,1 % de la economía nacional. La apicultura en el Ecuador se puede caracterizar de la siguiente manera: producción anual promedio pro colmena 35 kg, numero promedio de colmenas por apicultor 25, cosechas al año 3 – 4, producción anual mínima por colmena 12 kg, producción anual máxima por colmena 90 kg.

El Registro Apícola por medio de boleta, efectuado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería MAG, determinó que en el Ecuador existen 1 760 apicultores y 19 155 colmenas, que proveen al mercado nacional de miel de abeja, polen, propóleo y cera.

Las provincias donde la apicultura tiene más influencia son: Loja con 325 apicultores registrados y 2429 colmenas registradas; Manabí con 146 apicultores registrados y 1820 colmenas registradas; Santa Elena cuenta con 144 apicultores y 828 colmenas; Azuay tiene 118 apicultores y 854 colmenas registradas, mientras que en Chimborazo hay 1190 colmenas registradas pertenecientes a 114 apicultores.

2.4.2. SECTOR APICULTOR DE MANABÍ

El Gobierno Provincial de Manabí (2017), destaca que, existen enlazados algunas familias de diferentes cantones de la provincia, los mismos que se dedican a la apicultura para su sustento, existen 70 apicultores manabitas que tratan a una población aproximada de 36 millones de abejas que polinizan nuestros campos. Son 600 cajas de abejas que se encuentran instaladas en varios cantones de la provincia con una población de 50 a 60 mil abejas por caja. En cada caja hay ente 8 y 9 marcos con lo que se obtiene un promedio de 10 a 12 litros que se comercializa en las ferias que promueve el Gobierno Provincial de Manabí a nivel nacional.

La provincia de Manabí está considerada como el segundo productor de Miel más grande del País después de la Sierra Norte y Centro (Medina & Vera, 2014).

La producción de miel en Manabí se la realiza de manera artesanal esto debido a que el proceso de la producción de miel desde la colmena hasta llegar al producto final no tiene ninguna intervención de la tecnología: los apiarios son construidos con material del medio de forma manual y el envasado se realiza en de manera rustica reutilizando recipientes de vidrios.

2.4.3. SECTOR APICULTOR DE CHONE

Carrera (2013), señala que es considerada una tierra fértil y productiva, llamada Chone por unos de los principales caudales conocida como cuenca del rio Chone, su desarrollo se viene desde la época de la independencia y fue desde ese entonces donde surgió la gran afluencia de extranjeros. Los habitantes de Chone viven libertad y trabajo, pues sin duda aprovechan la bonanza de sus parajes y recrea riqueza turística con los mismos, Chone posee su producción maderera, frutícola, cacao, a su vez mencionando la gran fuerza y colectividad de los emprendedores, que cada día crean diversos medios para dar a conocer a Manabí ante el país.

La apicultura es una actividad que los habitantes de Chone vienen practicando de forma individual, familiar y grupal según MAG (2019), existen dos asociaciones de apicultores las reinas obreras del sitio Menos Pensado la cual ostenta aproximadamente 30 colmenas lo que permite producir 10 litros de miel al año. La asociación Apivida tiene un promedio de 70 colmenas la cual produce 15 litros de miel al año aproximadamente.

Existen productores de miel independientes censados con una producción aproximada de 8 litros de miel anual con un promedio de colmenas de 70, hasta ahora se conoce 5 productores más pero que no se han podido ubicar.

CAPÍTULO III. DESARROLLO METODOLÓGICO

En el desarrollo de la investigación se detalló los tipos de investigación métodos, técnicas y herramientas que se aplicaron. Se presentó un procedimiento donde en cada una de las fases se indicó los pasos que el investigador ejecutó para la elaboración de la propuesta.

3.1. UBICACIÓN

La investigación se realizó en la asociación Apivida, ubicada en el cantón Chone, provincia de Manabí.



Figura 3.1 Ubicación del Cantón Chone Provincia de Manabí

Fuente: (Google Maps, 2019)

3.2. DURACIÓN

La investigación tuvo una duración de seis meses a partir de la aprobación del proyecto de titulación iniciándose en junio de 2019.

3.3. ENFOQUE Y TIPOS DE INVESTIGACIÓN

El proyecto se desarrolló bajo un enfoque de investigación cualicuantitativo o mixto, no experimental, dado que para el diseño del modelo de producción por asociatividad para la empresa objeto de estudio, se utilizaron herramientas cuantitativas para el análisis de la capacidad y niveles de producción de miel y se completaron con el estudio de elementos cualitativos como los estándares de calidad que debe tener el producto miel en función de los gustos y preferencias de los clientes.

Además, se aplicaron los siguientes tipos de investigación:

3.3.1. INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA

Silva *et. al.* (2017) y este manifiesta que el propósito de la investigación bibliográfica es de proporcionar al investigador a través de diferentes ángulos una teoría, para así profundizar la investigación, la cual asegura que las fuentes bibliográficas; ayudan a obtener datos positivos que serán de la garantía de su diseño.

En el proyecto se buscó información bibliográfica ya existente en libros, artículos científicos, revistas, entre otras fuentes, lo que permitió seleccionar, clasificar y analizar propuestas de formas de producción en el sector agroproductivo, que sirvió para sustentar de manera teórica la propuesta de un modelo de la producción asociativa para la mejora competitiva de la Asociación Apivida del cantón Chone, como respuesta al problema identificado.

3.3.2. INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA

El objetivo de este tipo de investigación es exclusivamente describir, en otras palabras, indicar cuál es la situación en el momento en el que se desarrolla el estudio. Su informe debe de contener el ser, no el deber ser. Después de describir se puede interpretar, inferir y evaluar. Esta es la base y fundamento de otras investigaciones. (Sampieri, 2014)

Este tipo de investigación se utilizó para describir y anotar los aspectos más importantes y significativos del entorno de la asociación agroproductiva y los procesos actuales e históricos a partir de los cuales se desarrolla las funciones de

la gestión productiva de la Asociación Apivida del cantón Chone, el comportamiento de los niveles de producción de miel, las ventas, entre otros elementos.

3.3.3. INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Se caracteriza por el contacto directo con el objeto de estudio. Consiste en el acopio de testimonios orales y escritos de personas vivas. La observación participante combina los procedimientos de las dos. (Sampieri, 2014)

Esta investigación permitió recabar información directamente desde la problemática donde se ejecuta el proceso productivo de la asociación Apivida del cantón Chone, mediante el despliegue de las técnicas y herramientas que permitió la formulación de la propuesta del modelo de producción por asociatividad.

3.4. MÉTODOS

Dentro de la investigación se utilizó los siguientes métodos:

3.4.1. MÉTODO ANALÍTICO

El método analítico es un camino para llegar a un resultado mediante la descomposición de un fenómeno en sus elementos constitutivos. (Lopera, Ramírez, Zuluaga, & Ortiz, 2010)

El método de análisis permitió evaluar la información recabada del nivel de desarrollo de los procesos de la producción de la asociación y de esta manera elaborar un modelo que se adapte a la misma. Se utilizó para el procesamiento de la información recopilada tanto en el planteamiento de los antecedentes de la investigación, la elaboración del marco teórico, así como en el procesamiento y análisis de datos obtenidos durante la aplicación del trabajo de campo lo cual permitió la fundamentación del modelo de producción asociativa y su incidencia en la competitividad.

3.4.2. MÉTODO SINTÉTICO

Es un proceso de razonamiento tendente a reconstruir un todo a partir de los elementos que se han separado por análisis. Su finalidad es la comprensión global de lo analizado en las partes que lo componen. (Peinado, 2015).

Los resultados que se obtuvieron a partir del desarrollo teórico y práctico de la investigación permitieron arribar a conclusiones relacionadas con la solución del

problema inicialmente planteado, así como en la formulación del modelo de producción asociativa y las estrategias de procesamiento y de comercialización de la miel que se obtiene por los productores de la asociación Apívida.

3.4.3. MÉTODO INDUCTIVO

Teniendo la experiencia como punto de partida del conocimiento, la inducción es el razonamiento que parte de la observación de los fenómenos particulares, la realidad, y se eleva a leyes o reglas científicas a través de la generalización de estas observaciones. Lo que caracteriza al método inductivo es que no se parte de ninguna teoría específica del fenómeno a investigar, dado que, en este método, esta se obtendría a su etapa final (Peinado, 2015).

Se utilizó durante el proceso de observación de la realidad que se manifiesta en la asociación Apívida, tanto para la fundamentación de los antecedentes de la investigación como de la propuesta del modelo de producción asociativa y las estrategias de producción y comercialización.

3.4.4. MÉTODO DEDUCTIVO

Permite ir del todo a las partes, asociando juicios de valor, abstracciones, conceptos y valores que incrementarán el conocimiento de la realidad que facilitarán la comprensión del objeto de estudio. (Medina & Vera, 2014).

Este método se utilizó a partir del estudio de modelos de producción por asociatividad, sus aplicaciones en otros sectores económicos, sus ventajas y potencialidades, lo cual permitió realizar adecuaciones para la propuesta un modelo de producción que se ajuste a las características de la asociación Apívida.

3.4.5. MÉTODO ESTADÍSTICO

La metodología estadística forma parte de numerosos tipos de investigación cuantitativa cuyo énfasis está situado sobre alguna característica o aspecto de un acontecimiento de cualquier tipo, sea en el ámbito social, político, legal, económico o criminológico. Consiste en la recolección de una gran cantidad de datos y su agrupación para efectuar análisis, evaluaciones, comparaciones y sacar las correspondientes conclusiones. (Peinado, 2015).

Este método se aplicó para la identificación de la población estadística a tener en cuenta para el estudio y la determinación del tamaño de muestra al cual se le aplicó

los instrumentos durante el trabajo de campo. Además, en el procesamiento de la información recopilada se utilizó el análisis estadístico para el estudio de tendencias de los niveles de producción de miel, así como pronósticos de la demanda.

3.5. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Técnica es el sistema de supuestos y reglas que permite realizar algo. La diferencia entre el método y la técnica radica en que el primero es el proceso fundamental mediante el cual avanza toda ciencia, y técnica es la manera particular en que se emplea el método. (Torres, 2008).

Son herramientas que se utilizan para obtener la información que ayudó a desarrollar la investigación de campo, de acuerdo con la hipótesis que se han planteado. (Ministerio de Educación, 2017).

3.5.1. OBSERVACIÓN

Consiste en registrar información observando la situación en análisis. Esta técnica tiene gran importancia cuando no se requiere mantener comunicación y basta con observar la situación. Permite obtener información precisa y concreta (Ministerio de Educación, 2017).

La observación científica consiste según Kerlinger (1997) en la percepción sistemática y dirigida a captar los aspectos más significativos de los objetos, hechos, realidades sociales y personas en el contexto donde se desarrollan normalmente. Proporciona la información empírica necesaria para plantear nuevos problemas, formular hipótesis y su posterior comprobación.

Su realización eficiente, proporciona información oportuna y fiable para el desarrollo de la investigación. A la par que evita interpretaciones erróneas por información sesgada por un tercer criterio pues se realiza por el propio investigador (Cornejo, M, Valdivia, Aroca, & Aracena, 2014) (Wang, Dai, Zhang, Jia, & Wei, 2016).

Se realizó en el desarrollo de la investigación con la finalidad, de manera inicial, de realizar una exploración de lo relacionado con la forma de organización productiva que tiene actualmente la asociación Apivida, así como para hacer una caracterización general de esta empresa, de manera que se pudieran identificar las causas que limitan el incremento de sus niveles de producción de miel.

3.5.2. ENCUESTA

La encuesta, es una técnica empleada con fines investigativos. De ellas se obtienen resultados efectivos y certeros. Mediante este instrumento se recopilan datos, criterios, opiniones e información. La encuesta puede responder tanto el problema de investigación en términos descriptivos como de relación de variables. Para Kerlinger (1997) es una herramienta exploratoria que facilita identificar variables y relaciones, sugerir hipótesis y dirigir otras fases investigativa. Es la principal herramienta de investigación, de forma tal que las interrogantes diseñadas ayudan a medir las variables y complementa otros métodos, facilitando el seguimiento de resultados inesperados, los valida y profundiza en las razones de la respuesta de las personas.

La encuesta se basa en el estudio cuantitativo de las declaraciones (observación indirecta del hecho social) de una muestra representativa de la población objeto de estudio. (Ortiz, 2015). Esta ha sido aplicada en investigaciones científicas (Acosta, Suárez, Baez, Joy, & Martínez, 2013) (Cornejo, M, Valdivia, Aroca, & Aracena, 2014) (Agudelo-Suárez, Vivares-Builes, Posada-López, & Meneses-Gómez, 2016) sustentan sus conclusiones en los resultados de su aplicación.

Se diseñó una encuesta con 15 preguntas de formatos diversos, encaminadas a caracterizar el sistema productivo de los apicultores asociados a Apivida y profundizar en las restricciones que impiden satisfacer la demanda de miel que en esta se produce. Para ello, se les aplicó a 18 socios de la asociación Apivida, lo que resultó muy importante en el estudio porque los encuestados son conocedores de la actividad analizada.

Para su procesamiento se utilizaron hojas de cálculo en Microsoft Excel 2019. Se analizaron los resultados a partir de gráficos y tablas que permitieron identificar tendencias y comportamientos regulares tanto en las características de los apicultores asociados con su sistema de producción. Los resultados interpretados sirvieron de base para las posteriores propuestas realizadas por el autor.

3.5.3. ENTREVISTA

La entrevista es un diálogo intencional, una conversación personal que el entrevistador establece con el sujeto investigado, con el propósito de obtener información. Sampieri, Fernández y Baptista (1997). Permite llegar a conclusiones adecuadas, se debe realizar con la mayor objetividad posible y sin perder de vista el objetivo de la investigación. (Ministerio de Educación, 2017).

La entrevista como afirma Díaz (2013), es un instrumento que permite obtener información completa y profunda, permite aclarar dudas durante su realización, por lo que se garantizan respuestas útiles. Su objetivo fundamental es obtener la información necesaria acerca de un asunto determinado y que el mismo goce de la mayor precisión posible, para conseguir los significados que los entrevistados atribuyen a los temas objeto de interrogantes.

Existen casos exitosos (Debrosse, 2013) (Martínez Curbelo, Alfonso, & Cerpón, 2014) de su utilización en la solución de problemas en la praxis. Su acertada aplicación e interpretación conduce a juicios certeros y oportunos, basándose en las valoraciones de personal especializado y con determinada experticia en la temática que se aborda.

La entrevista se consideró aplicársela al presidente de la asociación Apivida del cantón Chone, en función de esto se diseñaron preguntas que consideraran los elementos siguientes:

- a) Conocimiento del funcionamiento de los procesos de producción de la asociación, para identificar principales limitantes y oportunidades de mejora.
- b) Conocimiento del entorno en que se desenvuelve la asociación, para conocer su posicionamiento.
- c) Conocimiento de la producción asociativa, sus ventajas y posibilidades reales de aplicación en la Asociación Apivida.

3.5.4. REVISIÓN DOCUMENTAL

En la investigación se emplean bases teóricas que están plasmadas en textos, artículos de revistas, estudios, documentos y libros, entre otros, los que para Hernández & Fernández (2016) contribuyen al sustento y profundización del tema de investigación.

La revisión documental es la técnica utilizada en la mayoría de las investigaciones (Carlo & Cleto, 2014) (Liguori, Hansen, Baun, & Alstrup, 2016) (Higuera, y otros, 2017), pues de su utilización emerge entre otros elementos el estado del conocimiento y la práctica de la temática estudiada. En esta investigación permitió la selección de la bibliografía a referenciar y los documentos primarios a referenciar de la Asociación Apivida.

Mediante su aplicación se estudió la teoría acerca de los temas que inciden en la investigación y se acopiaron los datos e información del proceso de producción asociativa de manera general en la bibliografía consultada, así como las particularidades para su implementación en la asociación Apivida. De igual forma facilitó la implementación de las propuestas durante la investigación a partir de su contrastación en ejemplos en la literatura consultada y referenciada.

3.5.5. ANÁLISIS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

Un elemento importante en cualquier sistema productivo es el análisis del costo de producción, este sirve como base para elementos claves como la fijación del precio a comercializar. Por otra parte su utilización permite la identificación de los elementos que encarecen el proceso productivo y su clasificación en función del valor agregado (Slomski, Geni, Kassai, & Megliorini, 2012) (Jong, y otros, 2017).

En la investigación se utilizó dicho análisis para la determinación de los costos de producción de la asociación Apivida del cantón Chone. Este se empleó específicamente en la valoración de la implementación de la producción asociativa y las diferentes alternativas a implementar. De igual forma, sirvió para la estimación de las producciones en función de las demandas proyectadas.

3.5.6. TÉCNICAS DE PRONÓSTICO

Con un pronóstico, se puede identificar la capacidad requerida para satisfacer una demanda determinada, así como, anticipar el balance de las capacidades con el

objetivo de evitar subutilizaciones o restricciones en la producción (Seo, Yun, & Choi, 2016) (León, Ariam Rivas Méndez, Milagros Caridad Pérez Pravia, & Delgado, 2017) . Existen técnicas cualitativas y cuantitativas, así como ventajas y desventajas en su utilización, aunque si se coincide en la conveniencia de su utilización conjunta.

El pronóstico se utilizó para estimar la producción y la demanda de la miel para tomar posibles decisiones en la asociación Apivida del Cantón Chone. Con este objetivo se utilizó el método de series de tiempo Exponencial aminorado (Hansen, Narbel, & Aksnes, 2017) a partir de las características del método.

3.5.7. ANÁLISIS DE LA CADENA DE VALOR

El análisis de cadena de valor propuesto por Porter (1985), es útil para la comprensión de la competitividad en sus diferentes dimensiones en un objeto de estudio determinado. Por ello, los diversos elementos y lecciones de competitividad desarrolladas le ofrecen base y lo complementan. (Porter, 2009)

Este ha servido de sustento metodológico en diferentes investigaciones (Wang, y otros, 2016) (Fernández & Landa de Saá, 2016), cuyos resultados ofrecen información que permite la propuesta de soluciones integrales y de perfeccionamiento de los objetos de estudio. De igual forma su rasgo estratégico, facilita el análisis de posibles escenarios.

En la presente investigación permitió extraer alcances estratégicos para el mejoramiento de las actividades de la cadena productiva de la asociación Apivida del cantón Chone. Para ello se analizaron los actores y los diferentes roles que a cada uno le corresponde en la cadena de valor de la asociación.

3.5.8. PAQUETE ESTADÍSTICO PARA PROCESAMIENTO DE DATOS

El procesamiento estadístico de forma manual implica conocimiento especializado y esfuerzo mental para su ejecución, de esta forma emergen los paquetes procesadores estadísticos para facilitarlos. Existen diversos paquetes como: Stargraphics, Minitab, SPSS, entre otros. Este último se ha utilizado en investigaciones (Zanaty, Demerdach, & Swelem, 2012) (Layadi, Djebbar, & Hammoudi, 2015) (Obradovic, Bjelica, Petrovic, Mihic, & Todorovic, 2016), con resultados satisfactorios.

A partir del diseño ergonómico de la interfaz de usuario y la fiabilidad del software en el procesamiento estadístico, se decidió utilizarlo en la investigación. Se utilizó el SPSS versión 22, el cual, según Quezada (2014) ofrece un rápido entorno de modelación estadístico visual, que va desde lo más simple hasta lo más complejo, para crear modelos de manera interactiva y realizar cambios, utilizando técnicas analíticas probadas y acreditadas. Permite sacar el máximo provecho a los datos, por medio de una completa gama de herramientas estadísticas.

3.6. POBLACIÓN Y MUESTRA

La población general estadística de la investigación es de 18 socios que comprende a los productores de miel que pertenece a la asociación Apivida. La cantidad de productores de la población objeto de estudio, es lo suficientemente pequeña lo que justifica aplicar la técnica de censo no siendo necesario determinar el tamaño de muestra.

3.7. VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

- Modelo de producción asociativa
- Competitividad de la asociación Apivida

3.8. PROCEDIMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo de la presente investigación se estructuró en cuatro fases alineadas con los objetivos específicos, las cuales se han desagregado en diferentes actividades que se describen a continuación.

FASE 1. Diagnóstico de la forma de producción actual de la asociación Apivida.

Actividad 1.1. Diseño y aplicación de la guía de entrevista, la ficha de observación y el cuestionario a los directivos y socios de la asociación.

Actividad 1.2. Tabulación de datos de las encuestas aplicadas a los 18 socios de la organización y el análisis de la información recopilada a través de la entrevista realizada al presidente de la asociación Apivida.

Activada 1.3. Identificación de las limitaciones internas y externas que afectan la ejecución de los procesos productivos de la asociación, así como la determinación de los costos de producción de la miel.

Actividad 1.4 Evaluación de factores, principalmente los vinculados a la actitud hacia la asociatividad de los dueños-gerentes de las empresas y los costos de transacción en tanto los costos derivados del acuerdo asociativo.

FASE 2. Análisis de las propuestas de modelos de asociatividad que se presentan en la práctica empresarial para la tipificación en correspondencia con las características de la asociación Apivida y de acuerdo al marco legal vigente.

Actividad 2.1. Investigación de los modelos de asociatividad de la producción que se presentan en la literatura e indagaciones precedentes para identificar las particularidades de cada uno de ellos.

Actividad 2.2. Selección del modelo cuyas particularidades se ajustan a las características de la asociación apícola que está siendo objeto de estudio, de acuerdo al marco legal vigente.

FASE 3. Definición de los elementos que integran el modelo de asociatividad a partir de las características de la asociación objeto de estudio.

Actividad 3.1 Ilustración de los elementos básicos del modelo asociativo y sus relaciones, tomando en consideración los resultados del diagnóstico realizado y las bases teóricas de la investigación.

Actividad 3.2 Análisis del valor en la cadena de producción de la miel en la asociación Apivida.

Actividad 3.3 Realización de estudios de pronósticos de ventas en función de la demanda determinada en la fase 1.

FASE 4. Aplicación de manera parcial el modelo propuesto como vía de validación del mismo en la asociación Apivida del cantón Chone.

Actividad 4.1. Elaboración de la propuesta del modelo de asociatividad de producción para la asociación Apivida del cantón Chone.

Actividad 4.2. Socialización con los directivos de la asociación Apivida del cantón Chone, sobre el modelo de asociatividad propuesto.

Actividad 4.3. Presentación de resultados de la investigación

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. FASE 1: DIAGNÓSTICO DE LA FORMA DE PRODUCCIÓN ACTUAL DE LA ASOCIACIÓN APIVIDA.

Esta fase se realizó mediante las siguientes actividades:

4.1.1. DISEÑO Y APLICACIÓN DE LA GUÍA DE ENTREVISTA, LA FICHA DE OBSERVACIÓN Y EL CUESTIONARIO A LOS DIRECTIVOS DE LA EMPRESA.

Para la recolección de la información se diseñó una encuesta (ver anexo 1) la cual se aplicó a los 18 socios que actualmente se encuentran activos en la asociación Apivida del Cantón Chone. Además, se formularon una serie de 15 preguntas relacionadas a la actividad apícola de la asociación antes mencionada, la entrevista se la realizó al presidente de la asociación (ver anexo 2) y como complemento se bosquejó una ficha de observación (ver anexo 3) en la cual se obtuvo información directa del protocolo de producción que utilizan los socios de la asociación Apivida.

4.1.2. TABULACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA APLICADA A LOS 18 SOCIOS DE LA ORGANIZACIÓN Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN RECOPIADA DE LA ENTREVISTA APLICADA AL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN APIVIDA.

Análisis de la encuesta

La encuesta mencionada en el epígrafe anterior fue aplicada a los 18 socios que conforman la asociación Apivida. Los datos obtenidos se muestran en valores relativos y absolutos, además se presentan gráficos que representan el análisis la situación actual de la asociación.

1. ¿Indique usted el número aproximado de colmenas que posee?

Tabla 4.1

Número aproximado de colmenas por socio APIVIDA

| VARIABLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|------------|
| a) De 1 a 30 | 11 | 61% |

| | | |
|---------------|----|------|
| b) De 31 a 60 | 7 | 39% |
| c) De 61 a 90 | 0 | 0% |
| d) Más de 91 | 0 | 0% |
| Total | 18 | 100% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El Autor

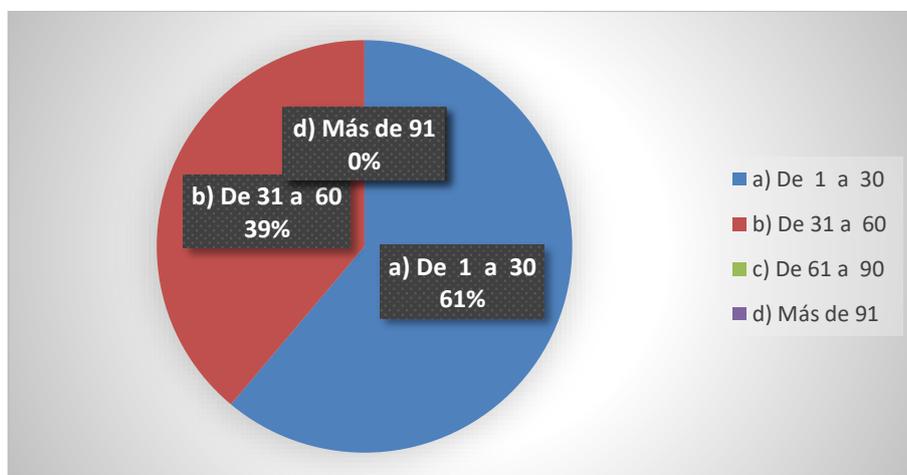


Gráfico 4.1 Número aproximado de colmenas por socio de APIVIDA

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

ANÁLISIS

Según los datos obtenidos de las encuestas aplicadas a los socios de Apivida, el 61% de los socios tiene un número aproximado de 1 a 30 colmenas en sus territorios y el 39% posee de 31 a 60 colmenas, esto datos indica que la producción de miel advierte una proyección de crecimiento positiva a cada socio sobre el número de colmenas y la producción de la misma si se aplica un modelo de producción asociativa.

2.- ¿Qué dificultades habitualmente se le presenta en el mantenimiento de las colmenas?

Tabla 4.2

Dificultades habituales en el mantenimiento de las colmenas

| VARIABLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--|------------|------------|
| Clima | 6 | 34% |
| Presencia de enfermedades en las abejas | 4 | 22% |
| Condiciones no adecuadas del lugar donde están las colmenas | 0 | 0% |
| No contar con las herramientas y accesorios para la manipulación de las colmenas | 6 | 33% |
| Desconocimiento del manejo y control en el proceso productivo | 0 | 0% |

| | | |
|--|-----------|-------------|
| Calidad y estructura de la cera en cada tapa de la colmena | 2 | 11% |
| Total | 18 | 100% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

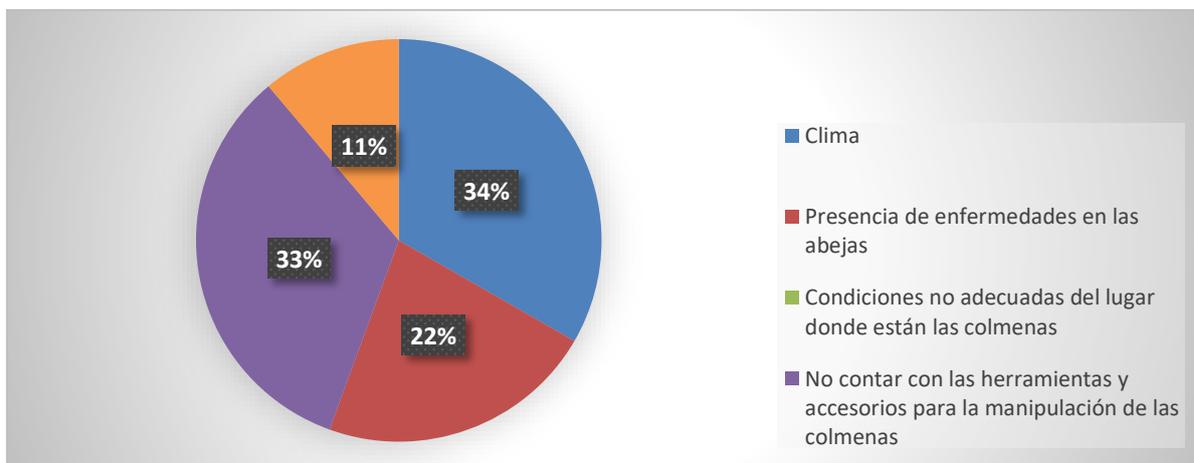


Gráfico 4.2 Dificultades habituales en el mantenimiento de las colmenas

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

ANÁLISIS

El 34% de los apicultores socios de la asociación Apivida dieron a conocer que las dificultades que habitualmente se presentan en el mantenimiento de las colmenas es el clima porque no pueden predecir el tiempo que duren y lo fuerte o débil del invierno y el verano, el 33% de los socios indican no contar con las suficientes herramientas y accesorios para la manipulación de las colmenas, mientras que el 22% señala que son las enfermedades de las abejas una problemática que se presentan en el momento del mantenimiento de las colmenas porque tienen que aplicar otras actividades que no estaban planificadas, y apenas 11% presentan la dificultad de la calidad de la cera lo que permite la baja calidad de la miel y aplicar inmediatamente traslado de una colmena a otra, por ello es necesario implementar un plan asociativo para mitigar las problemáticas que se presentan en el mantenimiento de las colmenas.

3.- ¿Cuál o cuáles problemas considera usted que presentan los productores al realizar las labores de producción y comercialización de miel?

Tabla 4.3

Problemas que se presentan en la producción y comercialización de la miel

| VARIABLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|------------|------------|
| a) Accesibilidad a la zona donde están las colmenas | 2 | 11% |
| b) Falta de dinero para el mantenimiento/ampliación de las colmenas | 4 | 22% |

| | | |
|--|-----------|-------------|
| c) No contar con asistencia técnica oportuna que permita las buenas prácticas | 0 | 0% |
| d) Un protocolo estándar de producción | 0 | 0% |
| e) No se coordinan los esfuerzos de los diferentes productores para comercializar la miel obtenida | 7 | 39% |
| f) No se realiza un control de la calidad de la miel obtenida que garantice el cumplimiento de los estándares del producto APIVIDA | 5 | 28% |
| Total | 18 | 100% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

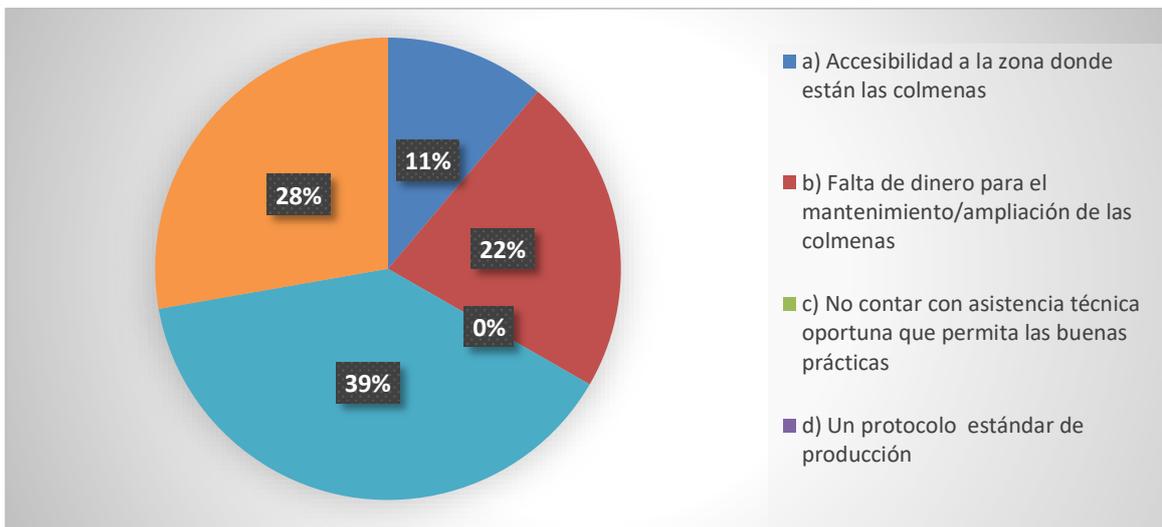


Gráfico 4.3 Problemas que se presentan en la producción y comercialización de la miel

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

ANÁLISIS

Los apicultores de la asociación Apivida del cantón Chone mencionan que se les presentan diferentes problemas al realizar la producción y comercialización de la miel, el 39% dice que no se coordinan esfuerzos de los productores socios para comercializar la miel, mientras que a un 28% menciona que no se realizan control de calidad de la miel lo cual sin ese parámetro no existen garantías del producto de Apivida, un 22% de los apicultores menciona que la falta de dinero es la causa de los problemas para cumplir eficazmente con la producción y comercialización de la miel y tan solo un 11% indica que la accesibilidad a la zona donde están las colmenas es el problema, implementar un modelo de producción asociativo en la asociación se obtendrá mejoras en los protocolos de producción y comercialización de la miel donde se implementen acuerdos de cooperación entre socios,

capacitaciones, búsquedas de créditos a bajos intereses e indagar mecanismos para llegar a lugares de difícil acceso.

4.- ¿Utiliza todos los materiales y herramientas necesarias para la recolección de la miel en las colmenas?

Tabla 4.4

Utilización de materiales y herramientas necesarios para la recolección del producto

| VARIABLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|-----------------------|------------|-------------|
| a) Si | 8 | 45% |
| b) No | 4 | 22% |
| c) Ciertos materiales | 6 | 33% |
| Total | 18 | 100% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

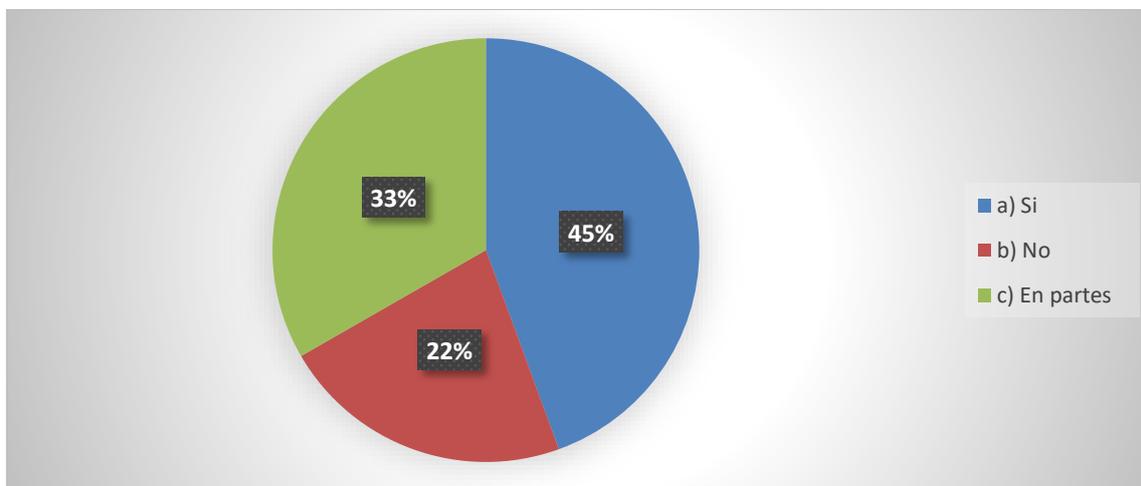


Gráfico 4.4 Utilización de materiales y herramientas necesarios para la recolección del producto

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

ANÁLISIS

Los socios utilizan diferentes materiales y herramientas para la recolección de la miel, según los resultados de la encuesta aplicada a los apicultores de la asociación Apivida el 45% respondieron que, si utilizan los materiales necesarios, el 22% no utiliza los materiales necesarios y el 33% de los socios mencionaron que solo utilizan ciertos materiales para la recolección de miel. Uno de los beneficios de los socios que obtendría si se trabaja como asociación en todos los aspectos es el suministro de las herramientas necesarias para la producción de la miel.

5.- ¿En qué etapa del proceso de producción y comercialización de la miel, encuentras mayor inconveniente que afectan directamente la calidad de la misma?

Tabla 4.5

Inconvenientes que afectan directamente a la calidad de la miel

| VARIABLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|------------------------------------|------------|-------------|
| a) Extracción | 10 | 55% |
| b) Acopio | 0 | 0% |
| c) Envasado - almacenado | 3 | 17% |
| d) Distribución del producto final | 5 | 28% |
| Total | 18 | 100% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

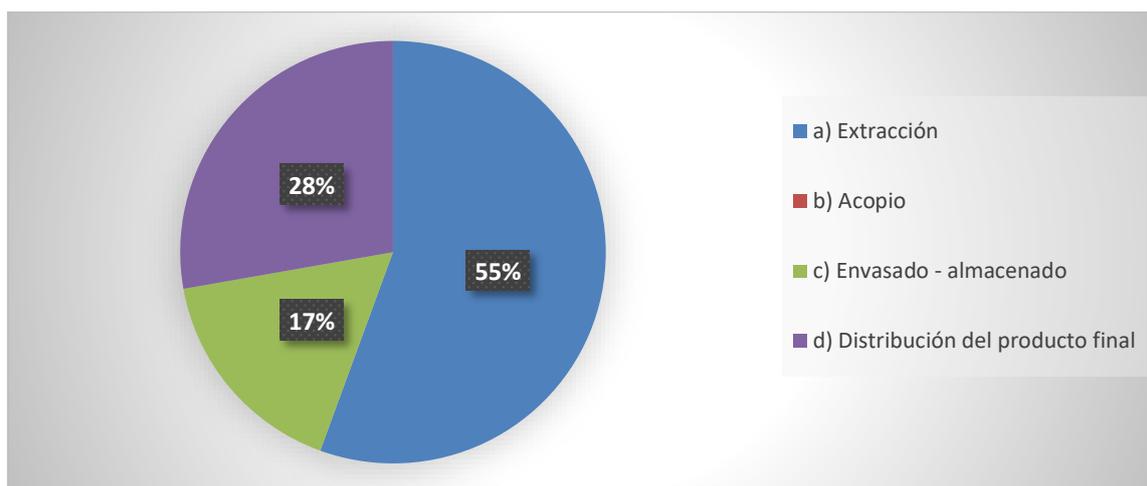


Gráfico 4.5 Inconvenientes que afectan directamente a la calidad de la miel

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

ANÁLISIS

Los socios de la asociación Apivida emplean protocolos de producción y comercialización, según ellos se presentan inconvenientes distintos en el momento de la producción y comercialización el 55% de ellos mencionan que el problema que se le presenta es en la extracción de la miel, el 28% encuentra inconvenientes en la distribución del producto final y el 17% de los socios encuentran mayormente problemas en el envasado y almacenamiento del producto. La falta de herramientas para la extracción de miel hace que la problemática se concentre en este proceso por lo que el no empleo de la asociatividad como forma de producción permite que la miel obtenida los productores no identifiquen los inconvenientes que afectan directamente a la calidad de miel.

6.- ¿Qué acciones cree usted que se debe emplear para reducir estos problemas?

Tabla 4.6
Acciones para reducción de problemáticas

| VARIABLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---|------------|-------------|
| a) Trabajar asociativamente | 8 | 45% |
| b) Líneas de crédito accesibles a largo plazo | 6 | 33% |
| c) Capacitación en todas las áreas | 2 | 11% |
| d) Poseer todos los materiales para la extracción de miel | 2 | 11% |
| Total | 18 | 100% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

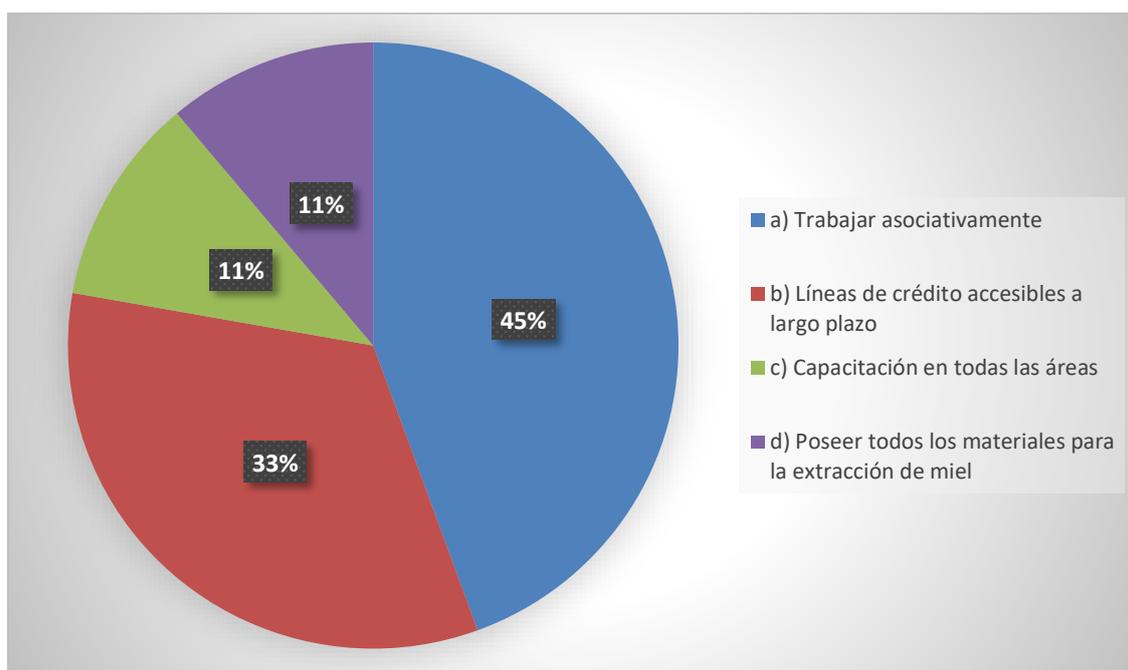


Gráfico 4.6 Acciones para reducción de problemáticas

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

ANÁLISIS

Se le consultó a los socios de Apivida sobre qué acciones se deben emplear para reducir los problemas anteriormente descritos, el 45% indica que se debe trabajar asociativamente, el 33% menciona que se deben crear líneas de crédito accesibles a largo plazo, un 11% cree que la capacitación en diferentes áreas es una acción que se debe cumplir para mitigar problemas, y otro 11% menciona que se debe tener todos los materiales para la extracción de la miel. La asociatividad en la asociación Apivida no se está efectuando en todas sus aristas, por lo tanto, se ven reflejadas muchas problemáticas que se presume que se solucionarían con la aplicación de un modelo de producción asociativa.

7.- ¿La cosecha de miel la realizan los meses de?

Tabla 4.7

Meses en que se cosecha la miel

| VARIABLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|----------------------|------------|-------------|
| a) enero a junio | 0 | 0% |
| b) Julio a diciembre | 18 | 100% |
| c) Todo el año | 0 | 0% |
| Total | 18 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El autor

ANÁLISIS

Según los resultados obtenidos de la encuesta, el tiempo de recolección de miel es desde el mes de julio hasta diciembre que es el 100% de los apicultores, ya que los productores mencionan que las abejas emigran o dejan de producir en el invierno, en caso de que se extienda el invierno no se lo puede hacer según lo planificado convirtiéndose en una amenaza para la asociación, por lo tanto, la estación adecuada es en el verano.

8.- ¿Indique usted cuál es la frecuencia de venta de su producción de miel?

Tabla 4.8

Frecuencia de la venta de producción de miel

| VARIABLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| a) Diario | 0 | 0% |
| b) Semanal | 13 | 72% |
| c) Quincenal | 0 | 0% |
| d) Mensual | 5 | 28% |
| e) Semestral | 0 | 0% |
| f) Anual | 0 | 0% |
| Total | 18 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El autor

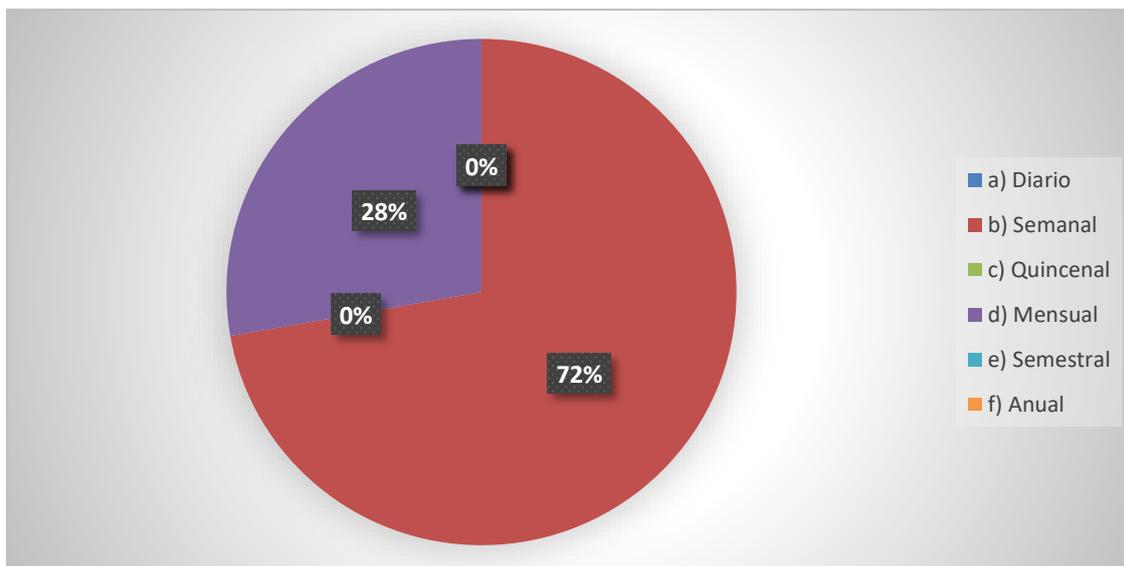


Gráfico 4.7 Frecuencia de la venta de producción de miel

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

ANÁLISIS

Según los socios a través de las encuestas manifestaron que la frecuencia de venta de la miel de abeja, el 72% lo hacen semanalmente y el 28% lo hace mensualmente según la mercadería que almacenen. Estas respuestas son muy positivas al implementar estrategias y un producir un alto volumen de producción el producto se lo puede comercializar diariamente lo cual permitirá vender más, obtener mayores ingresos y mejorar la calidad de vida de los socios.

9.- ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización de miel de abeja que usted produce?

Tabla 4.9

Dificultades en la comercialización de la miel

| VARIABLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--|------------|-------------|
| a) Variación de los precios | 0 | 0% |
| b) La existencia de otras asociaciones que venden igual producto | 0 | 0% |
| c) No contar con los envases de las diferentes presentaciones | 6 | 33% |
| d) Devolución del producto por no cumplir con lo esperado por el cliente | 2 | 11% |
| e) Insuficiente gestión de publicidad | 10 | 56% |
| Total | 18 | 100% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

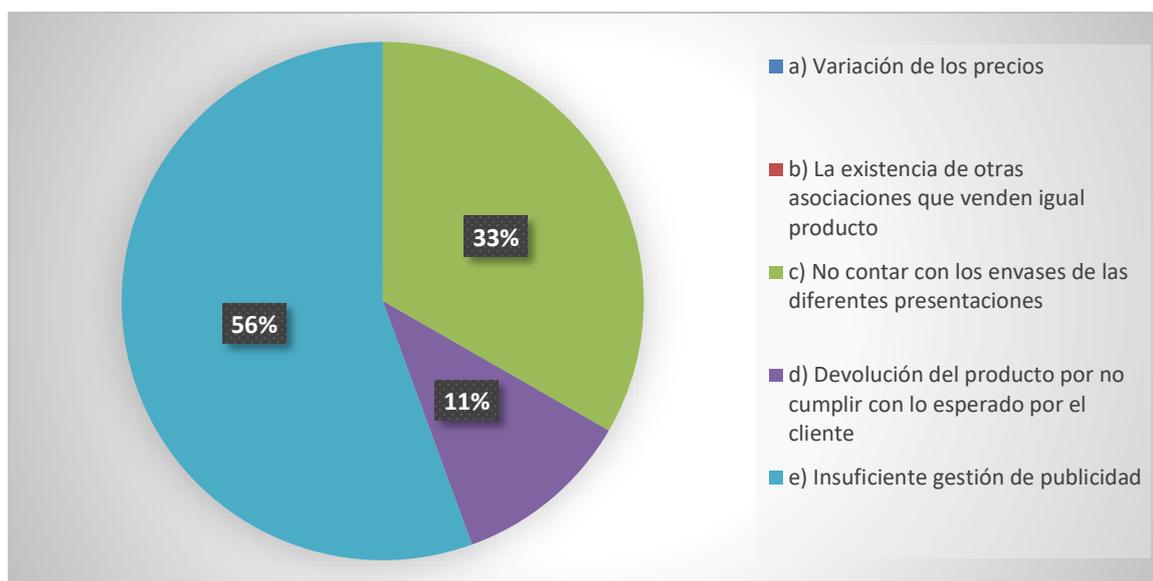


Gráfico 4.8 Dificultades en la comercialización de la miel

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

ANÁLISIS

El 56% de los socios indican que las dificultades que se les presenta en la comercialización de la miel de abeja es que existe insuficiente gestión de publicidad, el 33% dice que no cuenta con los envases de las diferentes presentaciones, mientras que el 11% los clientes le han devuelto su producto. Se deben buscar mecanismos o soluciones a las problemáticas que no permiten la comercialización de la miel, como asociación se debe asegurar la producción y comercialización de la miel para garantizar el bienestar de los socios.

10.- ¿Indique usted cuánto es el margen de ganancia en relación al costo de producción y los ingresos por ventas?

Tabla 4.10

Margen de ganancia

| VARIABLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| a) 5% | 0 | 0% |
| b) 10% | 0 | 0% |
| c) 25% | 0 | 0% |
| d) 50% | 12 | 67% |
| e) 60% | 0 | 0% |
| f) 75% | 5 | 28% |
| g) 100% | 0 | 0% |
| h) No sabe | 1 | 5% |
| Total | 18 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El autor

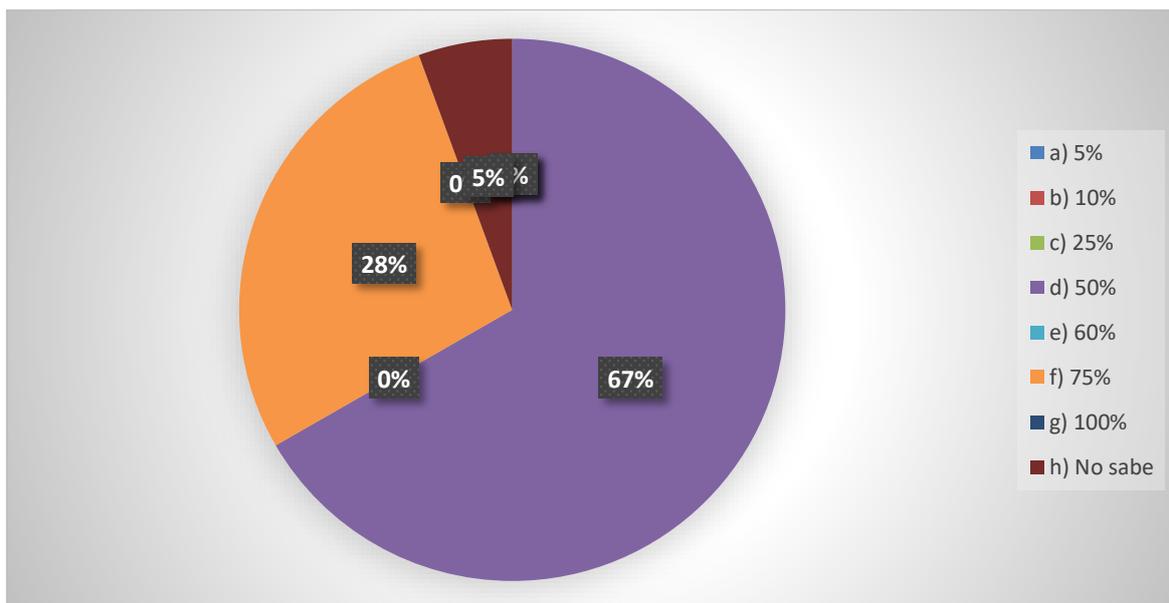


Gráfico 4.9 Margen de ganancias

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

ANÁLISIS

El margen de ganancia es un punto muy clave para cada uno de los socios que integran a la asociación Apivida del cantón Chone los cuales respondieron de la siguiente manera: el 67% indica que su margen de ganancia es del 50%, el 28% calcula mentalmente que percibe una ganancia del 75%, y el 5% no sabe cuánto es la ganancia que percibe por la venta de su producto. Según los socios el alto nivel de las ganancias es muy significativo para cada uno de ellos, por lo tanto, se deben implementar mecanismos asociativos que permitan calcular e informar sobre los márgenes de ganancias, es decir implementar la contabilidad en la asociación.

11.- ¿Dispone usted de parámetros de calidad?

Tabla 4.11

Parámetros de calidad

| VARIABLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|----------|------------|------------|
| a) Si | 11 | 61% |
| b) No | 7 | 39% |
| Total | 18 | 100% |

Fuente: Investigación de campo

Elaborada por: El autor

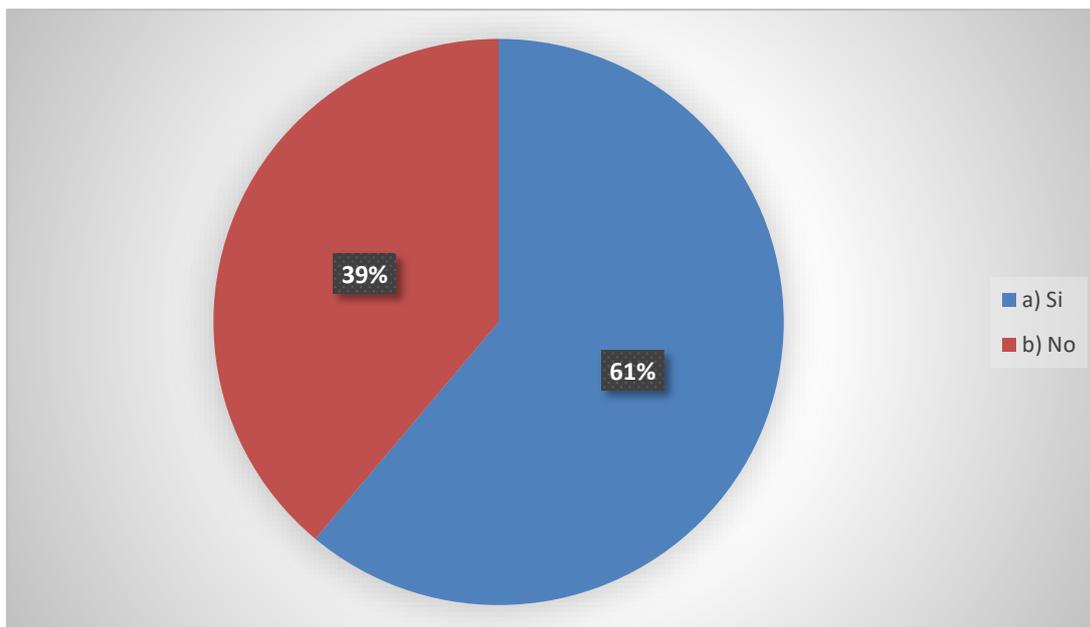


Gráfico 4.10 Parámetros de calidad

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

ANÁLISIS

A los apicultores de la asociación se les consultó si dispone de parámetros de calidad, ellos respondieron de la siguiente manera el 61% aplican sus métodos de manera que la calidad de miel sea la adecuada y el 39% no dispone de parámetros de calidad, es la oportunidad de emplear y evaluar los parámetros de calidad de la miel que produce Apivida y de esta manera garantizar al cliente que se lleva un producto de calidad.

12.- ¿Conoce usted sobre modelos de producción asociativos?

Tabla 4.12

Modelos de producción asociativa

| VARIABLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| a) Si | 7 | 39% |
| b) No | 11 | 61% |
| Total | 18 | 100% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

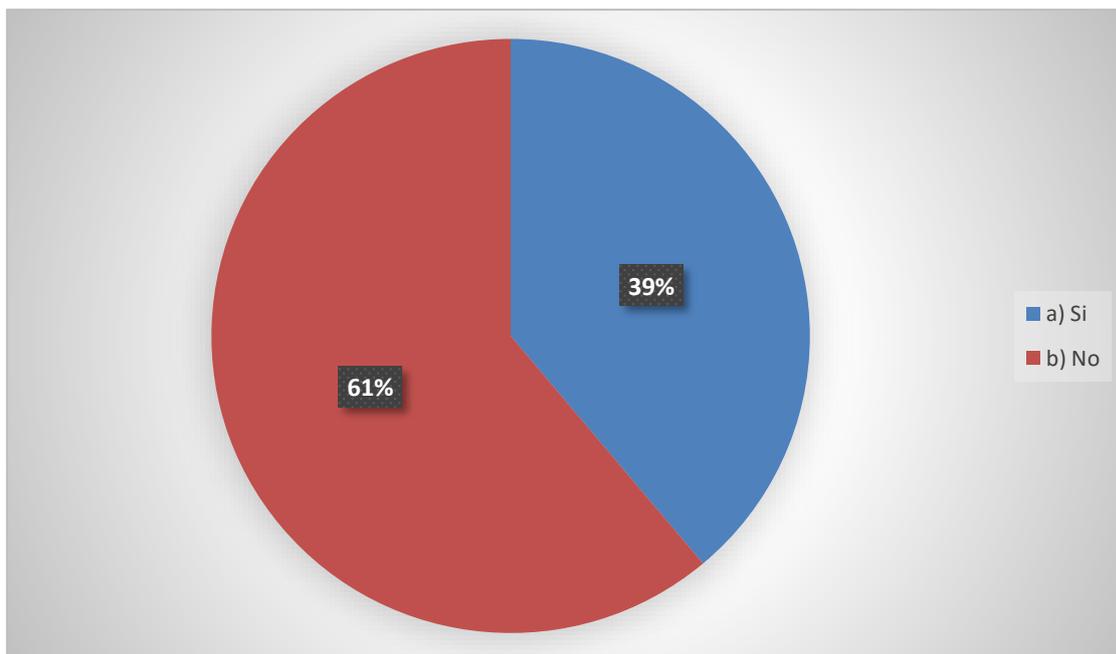


Gráfico 4.11 Modelos de producción asociativa

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

ANÁLISIS

En el gráfico se muestra que el 61% de los socios no conocen modelos de producción asociativa y el 39% afirma que, si los conoce, cabe recalcar que un modelo de producción asociativa es importante para mejorar y aumentar la producción y comercialización de la miel de cada uno.

13.- ¿La forma de producción que emplea es?

Tabla 4.13

Formas de producción

| VARIABLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|---------------|------------|-------------|
| a) Asociativo | 3 | 17% |
| b) Individual | 15 | 83% |
| Total | 18 | 100% |

Fuente: Encuesta

Elaborado por: El autor

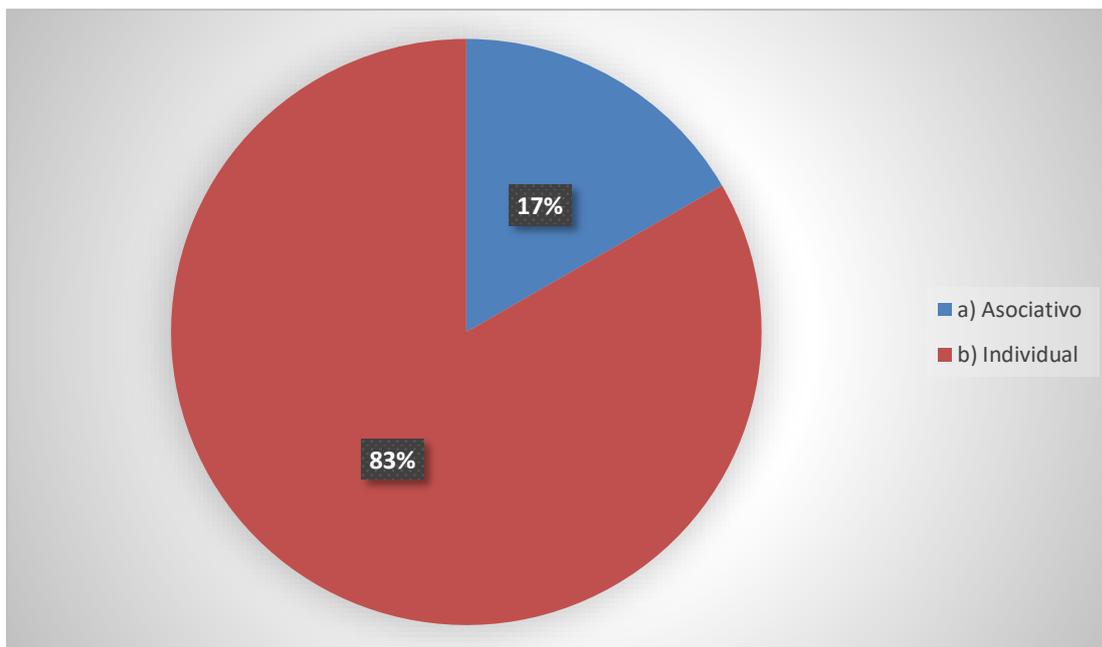


Gráfico 4.12 Formas de producción
Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor

ANÁLISIS

La asociatividad es una facultad social de individuos, como un medio de sumar esfuerzos y compartir ideales a través de la asociación de personas para dar respuestas colectivas (Cabrera, 2008). De acuerdo a los datos obtenidos de los socios miembros de la asociación Apivida, el 83% de ellos mencionaron que la producción de miel la realizan de forma individual, significa que no aplican la asociatividad y el 17% dice hacerlo de manera asociativa, estos resultados permiten con certeza sugerir implementar estratégicamente un modelo de producción asociativa.

14.- ¿Conoce usted sobre las ventajas de trabajar asociativamente?

Tabla 2.14
Ventajas del trabajo asociativo

| VARIABLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| a) Si | 7 | 39% |
| b) No | 9 | 50% |
| c) Poco | 2 | 11% |
| Total | 18 | 100% |

Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor

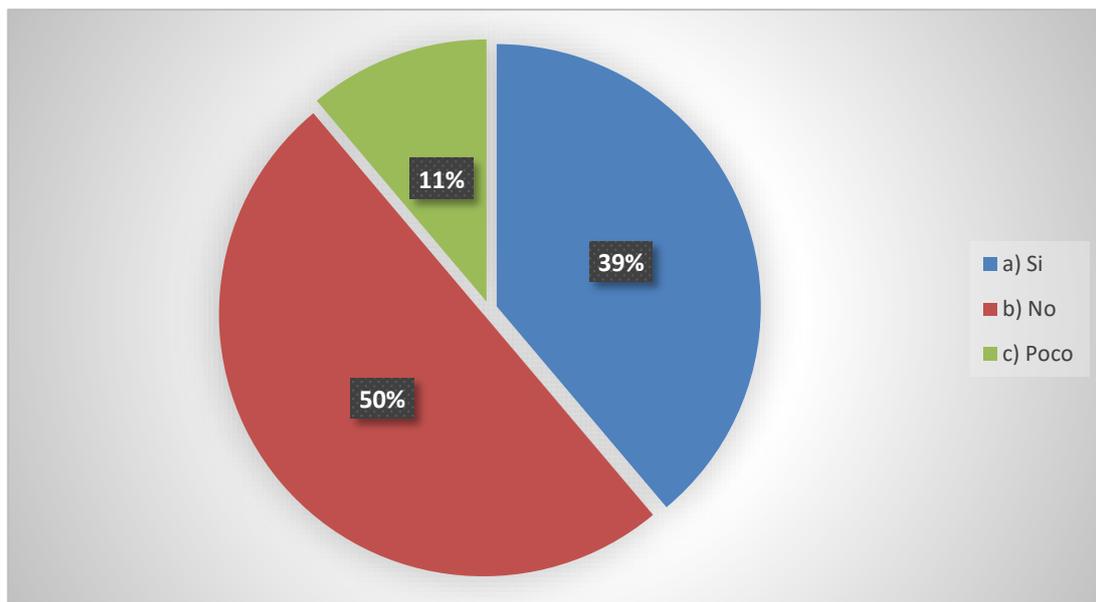


Gráfico 4.73 Ventajas de la asociatividad
Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor

ANÁLISIS

Para instituir estrategias se necesita conocer la percepción de los socios sobre el trabajo asociativo. Se consultó a los apicultores de la asociación sus respuestas las podemos observar en el grafio que lo que indica que el 50% no conocen sobre las ventajas de trabajar asociativamente, el 39% si conoce las ventajas del trabajo asociativo y el 11% conocen poco, según estos resultados se facilita el involucrar a los mismos en la adopción de un modelo de producción asociativa.

15.- ¿Está usted de acuerdo en adoptar un modelo de producción asociativo?

Tabla 4.15

Adopción de un modelo de producción asociativo

| VARIABLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE |
|--------------|------------|-------------|
| a) Si | 18 | 100% |
| b) No | 0 | 0% |
| Total | 18 | 100% |

Fuente: Encuesta
Elaborado por: El autor

ANÁLISIS

Según los datos obtenidos de las encuestas, el 100% de los apicultores socios de la asociación ellos aceptan en adoptar un modelo de producción asociativa por las ventajas que se obtiene el trabajar en equipo, porque daría sostenibilidad en el tiempo y espacio al producto, porque con una marca se puede comercializar mejor siendo este sinónimo de seguridad al cliente y también porque mejoraría la calidad de la miel.

➤ **ENTREVISTA AL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN APIVIDA DEL CANTÓN CHONE.**

RESUMEN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA A TRAVÉS DE LA ENTREVISTA REALIZADA AL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN APIVIDA.

Con relación a la información derivada de la entrevista realizada al presidente de la asociación Apivida del cantón Chone, contiene 17 preguntas. El presidente expresó que la asociación viene funcionando desde el 22 septiembre de 2016 en la ciudad de Chone, para tal efecto primero se estudió la Ley de Economía Popular y Solidaria (SEPS), la organización se formó con 24 personas, pero actualmente está conformada por 18 socios, produce aproximadamente 10 toneladas de miel por año, se llevan registros históricos de la producción de manera ordinaria.

Según el presidente menciona que los socios se encuentran divididos en comisiones de trabajo, donde están desarrollando un plan estratégico para la asociación teniendo como base la misión y visión de Apivida creadas en el año 2017, indica también que la asociación no cuentan con procedimientos técnicos para la obtención de la miel de abeja, solo se emplean procedimientos de manera empírica, el tipo de miel que se produce es multifloral, porque los alrededores de las colmenas existen distintas especies de plantas y árboles.

Como asociación no se han empleado estrategias para mejorar la competitividad, sin embargo, los socios se benefician de capacitaciones y asesorías sobre la práctica apícola y de esta manera puedan producir más y mejorar la calidad del producto.

Los problemas principales que se presentan a los apicultores son la falta de recursos económicos, poca difusión del producto y poco hábito de consumo de la miel por lo que solo se comercializa el producto localmente. La asociación Apivida

cuenta con un plan para atenuar los problemas asociativos sin embargo no es posible dar solución a todas las problemáticas, la asociación tiene como meta llegar al mercado nacional.

La Asociatividad es un mecanismo de cooperación como opción estratégica para alcanzar la competitividad, reflejada en ventajas competitivas, participación en el mercado, rentabilidad y productividad. Así el consumidor al adquirir el producto alimentario, con la esperanza de obtener nutrientes, buenos componentes para la salud, satisfacción, mejor condición física y buen valor por su dinero. Se vuelve indispensable, para cualquier industria alimentaria cubrir con las expectativas y necesidades de los clientes (FAO, 2008).

El presidente menciona que no cuentan con un modelo de producción asociativa, pero si existiera una propuesta lo recibe para después proponerles a los socios explicando las ventajas que según él hasta ahora cree que serían ganar a ganar y crea sostenibilidad a los socios mejorando la competitividad de la asociación.

➤ **FICHA DE OBSERVACIÓN PARA EL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA ASOCIACIÓN APIVIDA DEL CANTÓN CHONE.**

La ficha de observación se aplicó para obtener información de manera directa relacionada con el protocolo que utilizan los apicultores socios de la asociación Apivida del cantón Chone.

Se realizó la observación de aspectos muy importantes en el proceso de producción de la miel de abeja, donde se aplicó un sistema de valoración que indica lo siguiente: 1= no aplica, 2 = regular, 3 = muy bueno y 4 = excelente.

El primer aspecto que se observó fue el lugar y sus alrededores, donde están ubicadas las colmenas: se calificó de excelente el área donde están ubicadas las colmenas porque el lugar está limpio antes y después de la manipulación de las mismas, a esto se suma las buenas condiciones de la floración circundante del lugar.

Estamos en verano y no es necesario la alimentación artificial por eso se calificó de regular este aspecto, también se calificó de regular las bases individuales de cemento ya que no cuentan con bases individuales, existen bases de madera para

5 colmenas colocadas horizontalmente. El lugar donde están ubicadas las colmenas no es húmedo, pero tampoco cuenta con sombra, no existen aguas estancadas contaminadas.

El estado de las colmenas se las calificó de excelente por que cumplen con las particularidades necesarias: techo, cámara de crías y panales como herramientas para la producción de la miel.

Otro aspecto que fue observado fueron los materiales y herramientas: el estado del equipo de protección (velo, overol, botas o zapato, guantes) es muy bueno, las herramientas o material apícola están limpios y desinfectados y en estado de excelente se encuentra el ahumador y la cuña.

La señalética es aspecto muy importante en la asociación, pero aún no aplica esta herramienta la cual indica cuidado y prevención en caso de que alguien transite por donde están las colmenas y pueda ocasionar algún incidente.

Tampoco aplica códigos en las colmenas lo cual es muy importante identificar para lograr estadísticas efectivas, se llevan registros de visitas técnicas y se manejan los residuos biodegradables y no biodegradables de manera excelente.

El área de extracción, acopio y almacenado de la miel se la califica de excelente, pero se califica de regular los envases estandarizados, porque no cuentan con suficiente insumo y variedades, el envasado industrializado es regular aún se lo hace de manera artesanal.

El área de almacenado es muy buena a pesar de que necesitan culminar ciertos detalles físicos para complementar un área de excelentes condiciones, aun no existe un área destinado a la comercialización se lo hace de manera personalizada a cada cliente, es decir los productos son llevados a las casas del posible consumidor final.

4.1.3. IDENTIFICACIÓN DE LAS LIMITACIONES INTERNAS Y EXTERNAS QUE AFECTAN LA EJECUCIÓN DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS DE LA ASOCIACIÓN, ASÍ COMO LA DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN DE LA MIEL.

Para la determinación de las limitaciones internas y externas que pueden estar afectando la ejecución de los procesos productivos la asociación Apivida del cantón Chone se aplicó la Matriz de Impactos cruzados o Matriz DAFO ponderada, según Olivera (2007).

Como primer paso para su elaboración, es la selección de escala, escogiéndose la escala de cinco valores como se muestra a continuación:

- 1: No existe incidencia
- 2: Existe poca incidencia
- 3: Existe incidencia
- 4: Existe mediana incidencia.
- 5: Existe una incidencia determinante.

En segundo lugar, se conformó un equipo de trabajo con los principales socios de la asociación Apivida para la identificación y listado de las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de la asociación, desarrollándose una técnica de trabajo grupal como la tormenta de ideas. Las variables estratégicas resultantes se muestran en la tabla 4.16.

Tabla 4.16

Variables estratégicas de la asociación Apivida Chone

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Posibilidades de crecimiento a nivel productivo en lo que respecta al número de colmenas, dada la disponibilidad de territorio apto para la práctica apícola. - La experiencia y conocimiento de los productores en la actividad apícola. - Asociación conformada por pequeños productores de miel. - Elaboración de colmenas por los propios socios de la asociación Apivida. - Atención personalizada al cliente. | <ul style="list-style-type: none"> - Demanda de productos ecológicos y sanos a nivel mundial. - La posibilidad de aprovechar las condiciones favorables que brinda la flora existente en el lugar con varias floraciones al año. - Existencia de información técnica apícola en los países vecinos de fácil obtención (medios de comunicación, internet, otros). - Existencia de mercado nacional e internacional. - Ley de economía popular y solidaria |
| DEBILIDADES | AMENAZAS |
| <ul style="list-style-type: none"> - Bajo nivel de educativo del productor - Falta de cultura empresarial - Falta de inversión que deriva en bajo nivel de tecnología y de productividad de la asociación. - No se cuenta con un reglamento sanitario apícola ni protocolo de producción asociativo con asistencia técnica a los productores. - Baja capacidad de negociación de los productores. | <ul style="list-style-type: none"> - Fenómenos naturales (clima) que propician el surgimiento de nuevas plagas y enfermedades - Variación de los precios de venta por fenómenos económicos. - Deforestación de flora melífera. - Utilización de nuevos productos plaguicidas en la agricultura que matan a las abejas. - Instalación de cultivos transgénicos en áreas que son naturales o de cultivos con polinización de abejas. |

Elaborado por: El autor

Luego se procedió a enumerar cada una de las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades, realizando la sumatoria e identificando las que son de mayor puntuación, ilustrado en la figura 4.1.

| | O ₁ | O ₂ | O ₃ | O ₄ | O ₅ | A ₁ | A ₂ | A ₃ | A ₄ | A ₅ | Σ |
|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----|
| F ₁ | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 39 |
| F ₂ | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 42 |
| F ₃ | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 38 |
| F ₄ | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 2 | 5 | 3 | 4 | 3 | 40 |
| F ₅ | 3 | 5 | 3 | 5 | 3 | 2 | 5 | 5 | 4 | 4 | 39 |
| D ₁ | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 3 | 5 | 5 | 43 |
| D ₂ | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 46 |
| D ₃ | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 42 |
| D ₄ | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 49 |
| D ₅ | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 3 | 4 | 4 | 42 |
| Σ | 47 | 50 | 41 | 48 | 43 | 35 | 42 | 36 | 40 | 38 | |

Figura 4.1 Matriz DAFO ponderada por puntuación
Elaborado por: El Autor

Como parte del análisis se procedió a realizar la sumatoria horizontal y vertical de los valores ponderados en la matriz DAFO, ilustrada en la figura anterior, obteniéndose que las variables estratégicas más relevantes de la Asociación Avipida, resultando aquellas de valores totales más altos, las cuales son:

FORTALEZAS

- La experiencia y conocimiento de los productores en la actividad apícola.
- Elaboración de colmenas por los propios socios de la asociación Avipida.

DEBILIDADES

- Falta de cultura empresarial
- No se cuenta con un reglamento sanitario apícola ni protocolo de producción asociativo con asistencia técnica a los productores.

AMENAZAS

- Utilización de nuevos productos plaguicidas en la agricultura que matan a las abejas.
- Variación de los precios de venta por fenómenos económicos.

OPORTUNIDADES

- La posibilidad de aprovechar las condiciones favorables que brinda la flora existente en el lugar con varias floraciones al año.
- Existencia de mercado nacional e internacional.

Un resultado importante que se pudo obtener con la matriz DAFO ponderada es la definición del posicionamiento estratégico, que significa la posición que debe regir las estrategias a seguir por la asociación. Para ello se realizó la sumatoria de los valores para cada cuadrante y se seleccionó el cuadrante con mayor valor, como se muestra en la figura 4.2

| | O ₁ | O ₂ | O ₃ | O ₄ | O ₅ | Σ | A ₁ | A ₂ | A ₃ | A ₄ | A ₅ | Σ |
|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----|
| F ₁ | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 24 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 15 |
| F ₂ | 4 | 5 | 3 | 5 | 4 | 21 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| F ₃ | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 21 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 17 |
| F ₄ | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 23 | 2 | 5 | 3 | 4 | 3 | 17 |
| F ₅ | 3 | 5 | 3 | 5 | 3 | 19 | 2 | 5 | 5 | 4 | 4 | 20 |
| Σ | 22 | 25 | 18 | 24 | 19 | 108 | 16 | 21 | 17 | 19 | 17 | 90 |
| D ₁ | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 24 | 3 | 4 | 3 | 5 | 5 | 20 |
| D ₂ | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 21 |
| D ₃ | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 23 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 17 |
| D ₄ | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 24 |
| D ₅ | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 22 | 3 | 5 | 3 | 4 | 4 | 19 |
| Σ | 25 | 25 | 23 | 24 | 24 | 121 | 19 | 21 | 19 | 21 | 21 | 101 |

Figura 4.2 Determinación de la orientación estratégica de la asociación Apivida
Elaborado por: El Autor

El cuadrante con mayor puntuación fue el III (Adaptativo) **por** lo que la Asociación Apivida, debe enfocarse en superar las debilidades para aprovechar las oportunidades.

Se recomienda entonces una Estrategia de adaptación (DO), para poder atenuar las amenazas y aprovechar las oportunidades. Significa que debe enfocarse en generar una cultura empresarial en la asociación y elaborar un reglamento sanitario apícola y un protocolo de producción asociativo con asistencia técnica a los productores.

4.1.4. EVALUACIÓN DE FACTORES, PRINCIPALMENTE LOS VINCULADOS A LA ACTITUD HACIA LA ASOCIATIVIDAD DE LOS DUEÑOS-GERENTES DE LAS EMPRESAS Y LOS COSTOS DE TRANSACCIÓN EN TANTO LOS COSTOS DERIVADOS DEL ACUERDO ASOCIATIVO.

Como resultado de los instrumentos aplicados, se aprecia una adecuada propensión a la asociatividad por parte tanto de los apicultores miembros de la Asociación APIVIDA pues el 45% de los encuestados indica que se debe trabajar asociativamente y el Sr. Carlos Javier Zamora Macías en su entrevista manifestó su disposición a adoptar un modelo de asociatividad.

Los asociados actuales aportaron inicialmente 50,00 USD y cada mes 5,00 USD. Estos se destinan a las actividades conjuntas que se realizan actualmente, no obstante, con la implementación de un modelo de asociatividad se podría crear un fondo para la ejecución de inversiones en el desarrollo de la Asociación APIVIDA.

4.2. FASE 2. ANALISIS DE LAS PROPUESTAS DE MODELOS DE ASOCIATIVIDAD QUE SE PRESENTAN EN LA PRÁCTICA EMPRESARIAL PARA LA TIPIFICACIÓN EN CORRESPONDENCIA CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ASOCIACIÓN APIVIDA Y DE ACUERDO CON EL MARCO LEGAL VIGENTE.

Para desarrollar esta fase se realizó la búsqueda bibliográfica que permitió el acceso diversas fuentes como: documentos, tesis, artículos y libros, donde se proponen modelos asociativos.

4.2.1. ANALISIS DE LOS MODELOS DE ASOCIATIVIDAD DE LA PRODUCCIÓN QUE SE PRESENTAN EN LA LITERATURA E INVESTIGACIONES PRECEDENTES PARA IDENTIFICAR LAS PARTICULARIDADES DE CADA UNO DE ELLOS.

Como resultado de la búsqueda bibliográfica realizada se tuvo acceso a más de 30 propuestas de modelos asociativos de producción para diferentes cadenas productivas, dentro de los que mayor representatividad tiene para esta investigación, destacan los que se muestran en la tabla 4.17.

Tabla 4.17.*Modelos de asociatividad*

| Autores | Modelo | Descripción |
|---|---|---|
| Barreto Ceballos y García Montesinos (2005) | Modelo asociativo para el mejoramiento del nivel competitivo de las pequeñas y medianas empresas del sector confección del Estado Lara, Venezuela, integradas en la asociación ACTEL. | El modelo propuesto está formado por tres componentes: la PYME, la competitividad y la asociatividad empresarial; una estrategia general, la asociatividad como herramienta colectiva para el incremento del nivel competitivo y una estructura operacional de siete fases. |
| Fundación CODESPA (2012) | Modelo de emprendimiento asociativo conformado por familias productoras de escasos recursos que se han unido en torno a la producción y comercialización del cacao. | Promueve el aprendizaje y recomienda determinados asuntos acerca del trabajo de fortalecimiento de empresas asociativas o cooperativas de transformación agropecuaria ya formadas y con determinado nivel de madurez. Con el objetivo de que el contenido sea más didáctico y práctico, se intercalan elementos teóricos con ejemplos prácticos de la Asociación de Productores de Cacao de la zona Norte de Esmeraldas (APROCANE). |
| FAO (2012) | Resume las experiencias exitosas de integración asociativa de pequeños productores lecheros familiares y la empresa "El Ordeño" en Ecuador. | Los grupos de productores están constituidos como asociaciones civiles, es decir, son entidades con personería jurídica, facultados para realizar transacciones comerciales en el mercado. Tres grupos han evolucionado hacia sociedades comerciales de responsabilidad limitada. |
| Musayón Montaña y Núñez Facundo (2014) | Propuesta de fortalecimiento asociativo para la Asociación de productores apícolas del Sector Cascajal, Olmos – Lambayeque. | Permite mejorar su desempeño para alcanzar el éxito como organización, a partir de integrar el capital social, como activo inherente a las relaciones sociales y la gestión administrativa, que organiza el trabajo y lo canaliza hacia un objetivo determinado. |
| Buse, Chong y Salazar (2015) | Plan de acción fundamentado en la propuesta de un modelo de gestión empresarial asociativo, que considera la participación articulada de los sectores público, privado y académico, conjuntamente con una integración total basada en la confianza. | En el modelo se integran conceptos como justo a tiempo, calidad total y mantenimiento productivo total, los que constituyen elementos de motivación y participación para la mejora continua. |

| | | |
|--|---|--|
| Torres (2015) | Alternativa de gestión asociativa para los productores de yuca de la parroquia San Jacinto del Búa en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, enfocada a incrementar sus capacidades competitivas. | Promueve mejorar la comercialización, reducir intermediarios, obteniendo un precio justo por el producto y entregarlo en mejores condiciones y a un precio justo. |
| Parra Ariza y Severiche Urda (2016) | Modelo de asociatividad para los productores agrícolas de Puente Nacional sustentado en el montaje de un centro de acopio para sus productos. | En este integran actores en el panorama agrícola: productores agrícolas, proveedores de insumos agrícolas, consumidor final, estado y comunidad general de Puente Nacional. Agrupan la producción agrícola en un solo órgano mediante el cual se realizan con mayor facilidad su comercialización y además la generación de estrategias que permitan mejorar la productividad agrícola en cada una de las familias campesinas. |
| Ruíz-Cedeño (2016) | Modelo asociativo que les permita mejorar su capacidad de negociación y convertirse en interlocutores legítimos ante el gobierno y el sector privado. | Panorámica sobre el sector agroalimentario enfatizando en Ecuador y las posibilidades de hacerlo más competitivo a partir del uso de modelos asociativos. Demuestra la necesidad de que para formar las cadenas de valor, los pequeños productores deben desarrollar el agronegocio y, con ello. |
| Díaz, Chauca y Ceballos (2017) | Analizan los factores que fomentan la sostenibilidad de los circuitos cortos de comercialización de la Unión de Organizaciones Productoras Agroecológicas y de Comercialización Asociativa de Tungurahua (PACAT), en Ecuador. | Demuestran que la viabilidad de esta estrategia económica depende de la fortaleza de las instituciones informales que mantiene la organización social, lo que permite reducir los costos de transacción, mejorando de esta manera la eficiencia económica. |
| Meza Clark, Cisneros Terán y Meza Clark (2017) | Determinaron los factores de éxito de la Asociación de Productores Orgánicos de Vinces en su gestión. | Demuestran como la asociación ha alcanzado logros puntuales que le permiten mantenerse en el mercado con eficientes procesos productivos a partir de estructurar su modelo de asociación. |

Fuente: Elaboración propia.

4.2.2. SELECCIÓN DEL MODELO CUYAS PARTICULARIDADES SE AJUSTAN A LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ASOCIACIÓN APÍCOLA QUE ESTÁ SIENDO OBJETO DE ESTUDIO, DE ACUERDO AL MARCO LEGAL VIGENTE.

El éxito de los sectores productivos, en la actualidad, se fundamenta en el establecimiento de alianzas estratégicas, para enfrentar los avances de un mercado globalizado y por irrumpir en nuevos mercados, en este escenario la más pertinente en sectores de pequeña y mediana industria, es la asociatividad.

Para aplicar la asociatividad entre los pequeños productores de miel en la Asociación Apivida del Cantón Chone, se empleará como referencia metodológica, el modelo asociativo presentado, por López (1999) y aplicado por Torres Montaña (2015) este se ajustó a las condiciones identificadas en el entorno de la asociación y los 18 miembros de la asociatividad. Este modelo transita por cuatro fases, “cada una de las cuales consta de etapas que derivan en una asociatividad sólida, fundamentada y debidamente constituida, con capacidad operativa y de acertada gestión”. (Cerdán, 1999,p.60)

A partir de los resultados que se mostraron de la aplicación de los instrumentos diseñados, se considera este modelo como el más atinado, dadas las características y limitaciones identificadas, y lo que supone al aplicar este se logrará incrementar los beneficios económicos además de desarrollar capital social pues, la asociación es de tipo social, y en esta existirán relaciones interpersonales e intersectoriales entre proveedores y clientes, que se conducirán por normas y la confianza, que se concebirá a partir del trato y la representatividad de la asociatividad.

4.3. FASE 3. DEFINICIÓN DE LOS ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL MODELO DE ASOCIATIVIDAD A PARTIR DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA ASOCIACIÓN OBJETO DE ESTUDIO.

En esta fase se realiza una descripción detallada del modelo seleccionado, así como la determinación de elementos para su posterior aplicación.

4.3.1. ILUSTRACIÓN DE LOS ELEMENTOS BÁSICOS DEL MODELO ASOCIATIVO Y SUS RELACIONES, TOMANDO EN CONSIDERACIÓN LOS RESULTADOS DEL DIAGNÓSTICO REALIZADO Y LAS BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN.

En la figura 4.3 se muestran los componentes del modelo seleccionado, a continuación, se explican cada uno de estos.



Figura 4.3 Modelo para implementar la asociatividad
Fuente: (Cerdán, 1999)

Etapa I. Promoción y selección

Se buscará despertar el interés por parte de los pequeños apicultores a que se sumen a la asociatividad, las acciones deberán ser realizadas por el promotor, el maestrante, se destacarán con detalle los elementos siguientes:

La asociatividad es un mecanismo de cooperación entre los pequeños apicultores, que deciden voluntariamente su participación en un esfuerzo conjunto para generar mejoras económicas, innovación, aumento de la productividad, competitividad y relaciones interpersonales, lasos sociales y confianza, para facilitar la cooperación, coordinación de acciones conjuntas y desarrollar acuerdos equilibrados. (Albuquerque Santisteban y Rodríguez Nomura, (2015); Torres Montaña, (2015); Parra Ariza et al., (2016).

Cerdán (1999), declara que las asociatividades fracasan porque los integrantes no tienen capacidades operativas homogéneas; “no existe un modelo de gestión adecuado; hay carencia de cooperación por lo que los intereses no se alinean; no se definen y conocen las reglas; y no se logra mantener la cohesión los esfuerzos para lograr los objetivos propuestos” [p.52). En función de este planteamiento, es necesario realizar una adecuada selección de los posibles miembros de la asociación para garantizar que los que la integren cuenten con capacidad de participación, los interesados concederán información sobre: experiencia, conocimiento y capacidad de producción, que será analizada por el maestrante y un miembro de APIVIDA. La herramienta a utilizar será la propuesta por Torres Montaña (2015) como se muestra en la tabla 4. 18, y adaptada para la selección.

Tabla 4.18

Capacidad de gestión del productor

| Componente | Concepto | Máximo | Calificado |
|----------------------|------------------------------|---------------|-------------------|
| Planeación | Insumos | 10 | |
| | Volumen de producción | 10 | |
| | Recursos financieros | 10 | |
| | Venta del producto | 10 | |
| | Frecuencia de recogida | 10 | |
| Organización | División de funciones | 10 | |
| | Procesos | 10 | |
| | Procedimientos de control | 10 | |
| | Comunicación con el mercado | 10 | |
| | Canales de comunicación | 10 | |
| Dirección | Liderazgo | 10 | |
| | Información | 10 | |
| | Participación | 10 | |
| | Manejo de conflictos | 10 | |
| | Decisiones | 10 | |
| Control | Preventivos del suelo | 10 | |
| | Recurrentes de plagas | 10 | |
| | Indicadores de productividad | 10 | |
| | De insumos y mano de obra | 10 | |
| | De recursos financieros | 10 | |
| Total general | | | |

Fuente: Adaptado de Montaña (2015).

Se deberá valorar en una escala de 1 (menor valor) a 10 (mayor valor), cada uno de los conceptos enumerados, a partir del nivel de gestión con que el potencial asociado muestre. En función de la incertidumbre del entorno y la relativa informalidad existente en el sector y el entorno, se propone que los productores seleccionados para integrar la asociatividad posean 50 o más puntos.

Etapas II. Integración de la asociación

Se denominará un gerente del proyecto, que gestionará las interrelaciones entre los apicultores que participen en la asociatividad; deberá trabajar para generar sinergia, credibilidad, cooperación y confianza entre los participantes. Para ello se recomienda la realización de charlas de integración, establecimiento del reglamento y la implementación de canales de comunicación.

Etapas III. Definir lineamientos

En esta instancia los apicultores que integran el proyecto identificarán áreas de interés común, definirán objetivos referentes a productividad y calidad, y establecerán lineamientos y procedimientos para operar el proyecto. Deberá definirse el direccionamiento estratégico, el marco de referencia que conducirá a la asociatividad al cumplimiento de su misión y objetivos.

La misión precisa el objetivo y alcance de las operaciones, la responsabilidad para con los grupos de interés, y enfatiza las prioridades y el direccionamiento a seguir. Se proponen un conjunto de preguntas para definir la misión de la asociatividad (Montaño, 2015).

1. ¿Para qué existe la empresa?
2. ¿Quiénes son los clientes?
3. ¿Cuáles son las prioridades de la empresa?
4. ¿Cuáles son los productos de la empresa?
5. ¿Cuáles son los objetivos organizacionales?
6. ¿Cuál es la responsabilidad social?
7. ¿Cuáles son los valores y principios definidos por la empresa?

La Visión establece el marco de referencia de lo que una empresa quiere ser en el futuro; una meta a la que se deberán alinear los miembros de la organización; las preguntas para su definición, son las siguientes (Montaño,2015).

1. ¿Qué queremos ser?
2. ¿En qué tiempo lo lograremos?
3. ¿En qué escenario?
4. ¿Con qué recursos?
5. ¿Qué tan grande será la entidad?
6. ¿En qué se fundamentará la cultura?
7. ¿Qué calidad deberá tener?
8. ¿Qué relaciones deberá tener con la comunidad y los grupos de interés?
9. ¿Cuál será el enfoque de su operación?

Los objetivos se definirán con un enfoque de Cuadro de Mando Integral. Diaz Curbelo y Marrero Delgado (2014); Pérez Lorences y García Ávila (2014); Bazil, Toktassynova, Mukhanov,, Erenchinov y Adilova (2015) desde las perspectivas: financiera, clientes, procesos internos, crecimiento y aprendizaje y responsabilidad social; estos se evaluarán y controlarán en la etapa de operatividad a través de indicadores.

Etapa IV. Operatividad

Se iniciarán las operaciones de la asociatividad, estas se desarrollarán en función del modelo operacional referencial que se definirá. Implementarán estrategias en la gestión para apoyar el logro de los objetivos. Desarrollarán la gestión técnica de todos sus procesos para obtener economías de escala.

Es una regularidad que solo las grandes empresas poseen capacidad para integrar los diversos elementos que componen su cadena de valor. Con el objetivo de evitar filtraciones de recursos y alcanzar economías de escala, la gestión técnica de las compras de insumos permitirá obtener economías de escala por volumen de compras mediante el procedimiento siguiente (Montaño J. S., 2015).

1. Identificación de proveedores, se busca información de posibles proveedores de insumos para la asociatividad en: publicaciones especializadas, páginas amarillas e Internet.

2. Solicitud de información, una vez elaborada la lista de posibles proveedores se les solicitará información relevante y especificaciones del producto, precio, descuento por volumen de compra, forma y plazos de pago entre otras.
3. Preselección de proveedores, que se realizará mediante una matriz de perfil competitivo, en base a criterios establecidos:
 - Precio.
 - Cumplimiento en los tiempos de entrega.
 - Calidad del servicio.
 - Calidad comercial, que se relaciona a valores agregados como: promociones, descuentos forma de pago y garantías que ofrece.
 - Calidad del producto: es decir, que los productos entregados cumplan con las especificaciones y estándares de calidad, peso, etc.
 - Condiciones de pago, es decir el plazo y condiciones para realizar la cancelación de las compras realizadas.

Para desarrollar la matriz, a los factores críticos se les determinará un peso cuya suma será 1 (100%), luego se dará una calificación de 1 a 4 (1 a quién tiene menor ventaja, 4 a quién tiene mayor ventaja). Se realizará la suma producto y se seleccionará al proveedor de mayor puntuación.

4. Formalización, con los proveedores seleccionados se procederá a firmar y formalizar el convenio de provisión mediante un documento privado.

Bajo la máxima de que la información es el insumo para la toma de decisiones, el modelo requerirá de este insumo para alcanzar la mayor eficiencia, se propondrá la implementación de un sistema único de información financiera contable para los apicultores, con el objetivo de estandarizar información y generar conocimiento para el proceso de toma de decisiones, lo que permitirá evaluar su gestión para controlar los recursos y los costos.

La capacitación deviene en recurso indispensable cuando el recurso humano adolece del conocimiento conveniente para realizar un trabajo en forma efectiva; a la par la capacitación impregna confianza entre los apicultores asociados. Para diseñar los eventos de capacitación se observarán los elementos siguientes:

1. Crear el ambiente físico adecuado, que deberá ser suficiente para permitir una máxima base de experiencias, amplia participación y un mínimo de intimidación;

el espacio deberá ser informal y sin fuentes de distracción, y se deberán considerar la iluminación y ventilación.

2. La reducción de tensiones que surgen de las situaciones de grupo, estableciendo procedimientos de resolución de problemas, y dando libertad al grupo para establecer objetivos, exponer experiencias propias y tomar sus propias decisiones.
3. A partir de los objetivos, conformación del grupo y características de los participantes, se deberá preparar:
 - a) La organización de los grupos, dividiendo a los participantes en subgrupos.
 - b) Los materiales de apoyo, escritos, audiovisuales, etc., necesarios para desarrollar la actividad.
 - c) Las técnicas de trabajo grupal e individual apropiadas para cada actividad.
 - d) La evaluación, mediante las técnicas más adecuadas para el objetivo perseguido (planillas, opiniones orales o escritas, formularios, etc.) sin desmedro de las evaluaciones que se deseen realizar durante el desarrollo del evento.

Etapas V. Mantenimiento y crecimiento

Como contribución a la mantención y mejora de la asociatividad, es obligatorio monitorear su gestión, se recomienda realizar esta a través de la evaluación del logro de objetivos, de esta forma será posible detectar problemas y desviaciones oportunamente e implementar correctivos oportunos. Como herramienta de monitoreo se recomienda un control fundamentado en indicadores desde las perspectivas: financiera, del cliente, de los procesos internos, de crecimiento y aprendizaje, y responsabilidad social.

Será necesario realizar revisiones periódicas de los sistemas establecidos en la asociatividad. Esta será validada con los resultados de los indicadores, por lo cual en base a estos resultados se determinará si el nivel de control es el adecuado o deberá ser ampliado.

4.3.2. ANÁLISIS DEL VALOR EN LA CADENA DE PRODUCCIÓN DE LA MIEL EN LA ASOCIACIÓN APIVIDA.

El sector apícola en el Cantón Chone presenta dos fases: la primera responde a las actividades productivas y la segunda corresponde a las actividades comerciales,

en las que se incluyen etapas del proceso de valor agregado, envasado y etiquetado. Estos procesos, en no pocos casos son desplegados por los propios actores, y su funcionalidad dentro de la cadena y sus formas de articulación se distribuyen en tres grupos:

1. Abastecedores de insumos

- Material biológico
- Equipos y materiales
- Capacitaciones

2. Productores

- Productores artesanales
- Productores organizados
- Pequeños y Medianos

3. Intermediarios

- Poder de compra de exportaciones
- Asociación de productores que acopian a exportadores
- Asociación de productores que compran a otros productores
- Productores Grandes / Medianos que compran a otros productores
- Productores Grandes/ Medianos que acopian a exportadores

De forma general existen condiciones favorables para el incremento de la competitividad de la Asociación APIVIDA a partir de la implementación del modelo de asociatividad propuesto.

4.3.3. ESTUDIOS DE PRONÓSTICOS DE VENTAS EN FUNCIÓN DE LA DEMANDA

Para la realización de los pronósticos, según la literatura científica especializada, entre los que están, los estudios de Veintimilla-Reyes, Cisneros y Vanegas (2016); Lao León, Rivas Méndez, Pérez Pravia y Marrero Delgado (2017); Marmaras, Javed, Cipcigan y Rana, (2017); Sadeghi, Awalgaonkar, Karava y Bilonis (2017), se necesita un mínimo de cinco años. La Asociación APIVIDA se creó en el año 2016 por lo que con cuenta datos históricos con este espacio temporal.

Independientemente a esta situación se contó con la serie histórica que se comercializaron aproximadamente en el año 2017 8,3 Ton a 15,00 USD y en el año 2018 12,2 Ton a 20,00 USD. Con esta información se procedió a utilizar el paquete estadístico Statistic Program for Social Sciences (SPSS) para Windows versión 22.0 para implementar el método de series de tiempo Exponencial aminorado, ya que presenta como ventaja ante los restantes métodos que no necesita de ese volumen de datos.

Para implementar el modelo se definió que la demanda se comportará relativamente estable y se consideró una constante de atenuación (α) de 0,15 y una delta constante (δ) de atenuación de 0,30, cuya función radica en disminuir el error en el pronóstico realizado. En la tabla 23 se muestran los resultados.

Tabla 4.19

Resultados del pronóstico

| Año | Demanda (Ton) |
|------------|----------------------|
| 2019 | 14,0 |
| 2020 | 17,3 |
| 2021 | 19,8 |
| 2022 | 22,1 |

Fuente: Salida del SPSS 22

4.4. FASE 4. APLICACIÓN DE MANERA PARCIAL EL MODELO PROPUESTO COMO VÍA DE VALIDACIÓN DEL MISMO EN LA ASOCIACIÓN APIVIDA DEL CANTÓN CHONE.

Esta fase se aplicó las etapas del modelo seleccionado en la Asociación Apivida del Cantón Chone. A continuación, se presentan los principales resultados.

4.4.1. ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA DEL MODELO DE ASOCIATIVIDAD DE PRODUCCIÓN PARA LA ASOCIACIÓN APIVIDA DEL CANTÓN CHONE.

Alcance del modelo asociativo

Como se plantea en la Constitución de la República del Ecuador (2008), específicamente en el artículo 281 sobre la Soberanía Alimentaria, el Estado será el encargado de promover la transformación agroalimentaria de aquellas unidades comunitarias y de producción de la economía social y solidaria; asegurando al

sector agroalimentario con políticas arancelarias, fiscales y tributarias, impidiendo la dependencia de las importaciones de alimentos. Además, será de fácil acceso la adquisición de medios de producción, a través de preferencias financieras para los productores, protegiendo el progreso y formación de redes de producción y organizaciones, que comercialicen alimentos, promoviendo la igualdad de espacios urbanos y rurales. (Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria, 2009)

De igual forma en el Código Orgánico de Organización Territorial (COOTAD, 2010), en el artículo 41, expone que una de las funciones del Gobierno Autónomo Descentralizado Provincial se encuentra el realizar actividades provinciales productivas, tal como lo es el desarrollo agropecuario, desarrollando criterios de calidad, eficacia y eficiencia, basados en principios de equidad y participación. Esto a través de procesos de Desarrollo Económico Local que incluya a los sectores de la economía social y solidaria; que serán autorizados, reguladores y controlados por los GAD'S que se localicen en la circunscripción territorial cantonal, con el fin de cuidar los derechos de la colectividad.

Basado en lo planteado es indispensable el apoyo que estas instituciones ofrezcan a la formación de la asociación, aplicando los instrumentos y herramientas empresariales acertadas e indispensables para su puesta en funcionamiento y posterior desarrollo, utilizando la capacitación permanente, como vía para ofertar y comercializar productos industrializados denominados limpios, con la participación activa en ferias provinciales y nacionales, que se conviertan en líderes y guía para difundir el potencial apícola del cantón, con la implementación de nuevas formas de promoción.

Etapa I. Promoción y selección

Se les comunicó a los apicultores la situación actual y las razones que inducen a la integración. La situación actual de los pequeños apicultores de APIVIDA, se resume en la lógica siguiente:

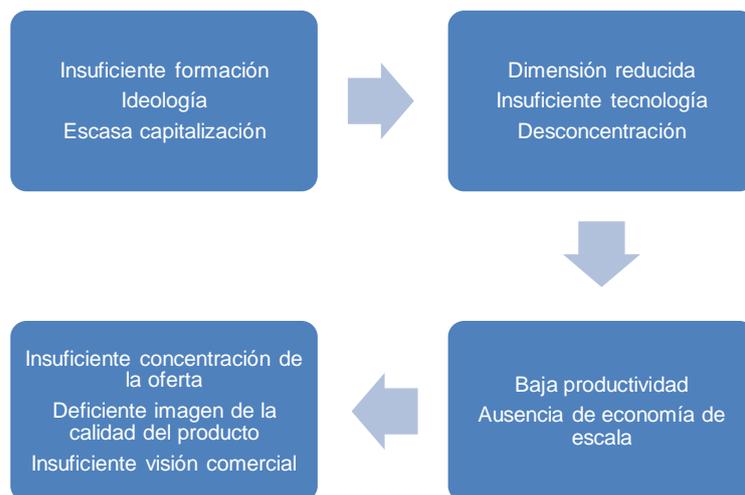


Figura 4.4. Condiciones actuales de los apicultores de APIVIDA.
Elaborado por: El Autor.

El objetivo al constituir el modelo asociativo es lograr que los pequeños apicultores se motiven por participar, posean la actitud y compromiso de integrarse e intervenir, con interés creciente de actuar, para viabilizar y hacer sostenible la asociatividad se hizo entender a los interesados elementos como:

1. Trabajar asociativamente es una estrategia que permite generar valor agregado al proceso productivo de la miel y a su comercialización.
2. La asociatividad robustece y potencia a la acción individual y viceversa.
3. Como estrategia para generar valor económico y social, la asociatividad debe ser flexible a cambios del entorno.

Se presentaron los beneficios y requisitos de la asociatividad:

Beneficios:

1. La economía que generará la asociatividad por concepto de: menores costos de insumos y de comercialización y mayores precios de venta.

Al robustecerse la asociatividad y poseer representatividad de compra ante los proveedores, como se dispone, los costos de adquisición de los insumos al por mayor, serán en promedio menores a los de los intermediarios lo que permitirá un ahorro. Por otra parte, en el mercado nacional, al inicio del ciclo de comercialización, desde el productor al introductor o acopiador, el precio es mínimo, y el consumidor final compra al minorista a un precio mucho mayor, lo que al comercializar la miel a un porcentaje mayor al 100% de su costo de producción se obtendrá un precio justo por el producto y para los consumidores finales. De las

utilidades los participantes de la asociatividad aportarían el 1% para formar un Fondo de Desarrollo, que les permitirá financiar proyectos de infraestructura, tecnificación y capacitación, entre otros.

2. Respaldo dada la representatividad de la asociatividad al constituirse como una organización o empresa formalmente; esto facilita el acceso a asesoría técnica, elimina intermediarios de la red de comercialización y permite precios justos.

Esto se traduce a la mayor probabilidad de acceso a financiamientos, pues las condiciones y medios de trabajo actualmente no son los ideales y presentan dificultades de forma individual para lograr créditos. La mejor opción en este caso, podría ser la Línea de Financiamiento Estratégico que desarrolla la Corporación Financiera Nacional CFN, dado que sus montos y plazos de crédito son atractivos. De igual forma se propicia el desarrollo personal en función de la capacitación recibida, solidaridad y apoyo del grupo, cooperación técnica entre apicultores asociados, entre otros.

3. Beneficio para la comunidad, por el efecto multiplicador del trabajo, mayores ingresos, y conocimientos adquiridos, que se traducirán en incremento del nivel de vida.

Requerimientos:

1. La integración de los apicultores deberá ser voluntaria y aceptar una gestión democrática.
2. Tendrá participación económica.
3. Se tendrá autonomía y serán interdependientes.
4. Deberá capacitarse y compartirán información y buenas prácticas con los asociados.
5. Mantendrá interés en la comunidad.

El diagnóstico realizado demostró que coexisten necesidades genéricas y específicas para que los apicultores de APIVIDA se integren, por otra parte, se generan las ventajas siguientes:

Desde la producción

1. Reducción de costos de producción
2. Reducción de riesgos a través de la diversificación
3. Aplicación de la economía de escala

Desde la comercialización

1. Incremento del poder de negociación
2. Complementación de los apicultores, evitando la competencia entre ellos
3. Reducción de intermediarios
4. Creación de marca y campañas de publicidad

Desde la administración

1. Incremento de la profesionalidad de la gerencia.
2. Acceso al uso de las tecnologías de administración de empresa.
3. Reducción de los costos de transacción.
4. Incremento en el flujo informativo.
5. Acceso a conocimiento profesional, técnico y especializado.

Etapa II. Integración de la asociación

Se desarrollaron reuniones donde se estableció el listado de apicultores que requieren capacitación inicial, para que sus producciones incrementen su productividad y el producto que se obtenga cuente con los estándares en especificaciones físicas, técnicas y de calidad; otro elemento importante que se consideró fue la elaboración del reglamento interno, que incluyó: la identificación y propósito de la empresa; mecanismos a aplicar en el proceso de toma de decisiones; compromisos y obligaciones de los apicultores asociados; proceso de admisión de nuevos miembros; proceso de retiro de miembros; funcionamiento de comisiones de trabajo; aportes para la administración (cuota inicial 50 USD y cuotas mensuales de 5 USD), y la posible disolución de la empresa.

La comunicación es un pilar fundamental para la gestión y coordinación, y favorecer la oportuna toma de decisiones. Se incentivaron los canales de comunicación siguientes:

Formales

1. Se informará de forma semanal con detalle las actividades a realizar, plasmando las fechas de cumplimiento establecidas, en un espacio habilitado para ello.
2. Se colocará un cajón para quejas y sugerencias, a través del cual los asociados/clientes podrán libremente comunicar sus inconformidades.

Informales¹

1. Se organizará el último domingo de cada mes, por parte del gerente del proyecto una socialización con los asociados, donde se compartirá un refrigerio, ocasión que será propicia para: motivarlos, conocer sus inquietudes, problemas, recibir comentarios y sugerencias.
2. Se programarán reuniones y cursos de capacitación, que favorecerá integrar un real equipo de trabajo en la empresa.

Etapa II. Definir lineamientos

Se definieron las áreas de interés común, estas se representan a continuación:

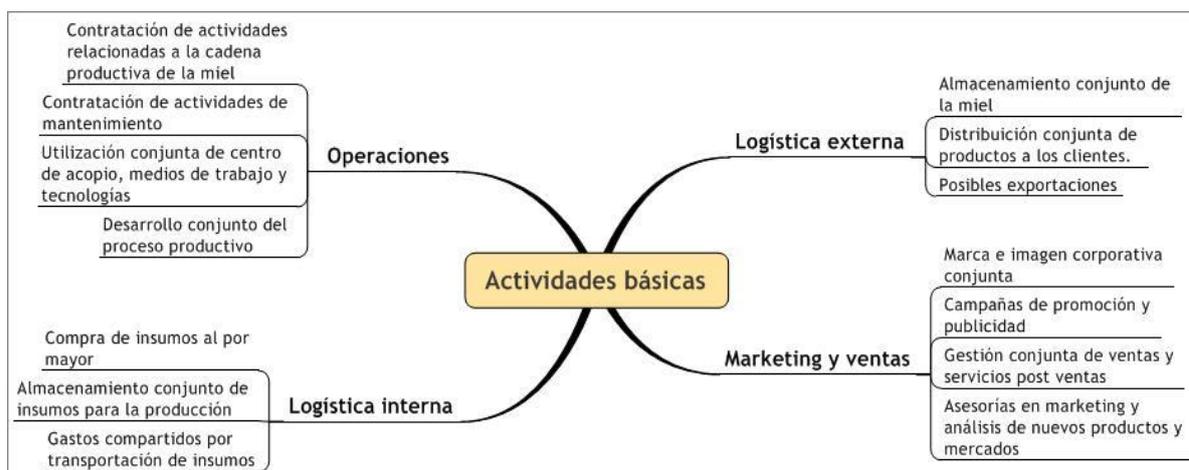


Figura 4.5 Áreas básicas de interés común.

Elaborado por: El autor.

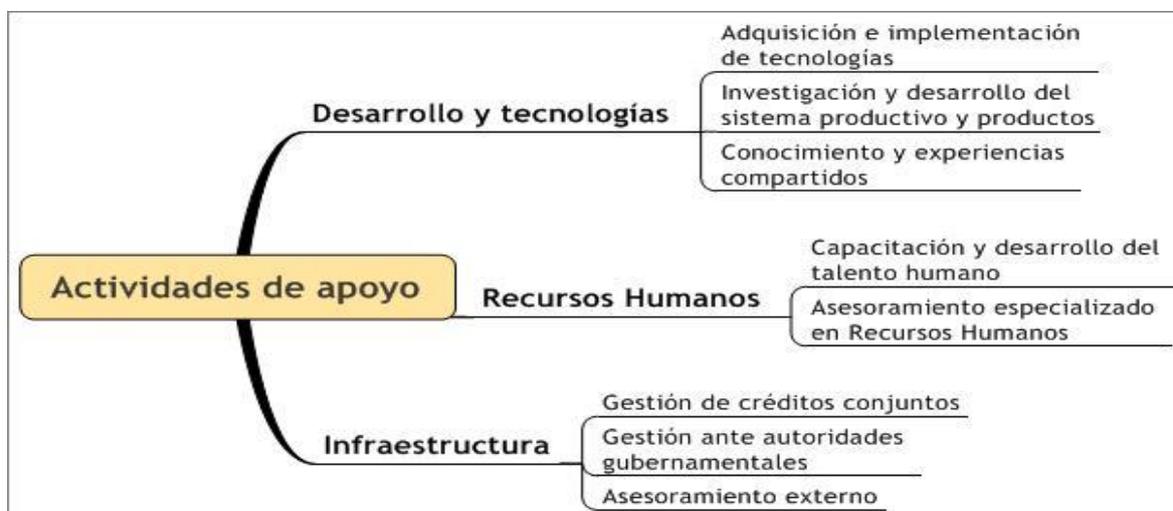


Figura 4.6 Áreas de apoyo de interés común.

Elaborado por: El autor.

¹ Favorecen la comunicación horizontal, promueven el espíritu de equipo, camaradería, contribuyen a la sinergia, facilitan la coordinación; inducen al consenso en la toma de decisiones.

Tomando como punto de partida estas áreas, se propone la estructura por procesos de la asociatividad, como se representa a continuación:

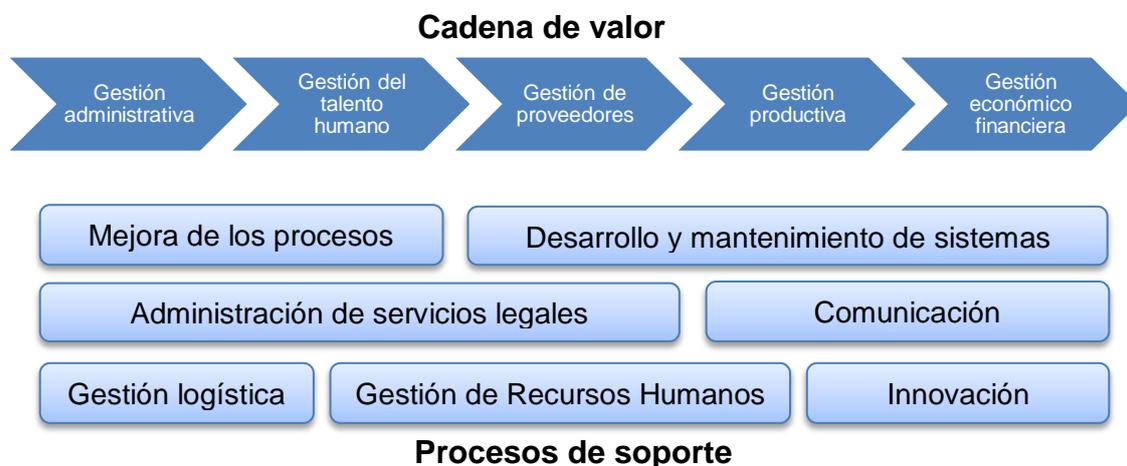


Figura 4.7 Estructura organizacional por procesos de la asociatividad
Elaborado por: El autor.

Aunque la asociación APIVIDA poseía definida una misión, a partir de que esta reflejara las aspiraciones asociativas de la administración, se dio respuesta a las preguntas siguientes:

1. ¿Para qué existe la empresa?: producir y comercializar miel multifloral
2. ¿Quiénes son los clientes?: personas y empresas
3. ¿Cuáles son las prioridades de la empresa?: procesos con calidad y efectividad
4. ¿Cuáles son los productos de la empresa?: miel
5. ¿Cuáles son los objetivos organizacionales?: ser competitivos en el mercado
6. ¿Cuál es la responsabilidad social?: cumplir la legislación y favorecer la calidad de vida del entorno
7. ¿Cuáles son los valores y principios definidos por la empresa?:

Valores: ética, honestidad, compromiso, participación, excelencia, competitividad, y honradez.

Principios: remuneración justa, clima laboral positivo, desarrollo y crecimiento del personal, satisfacción, del cliente, trabajo en equipo, cumplimiento, tributario, y rentabilidad adecuada.

Partiendo de estas respuestas, se propone la misión siguiente:

MISIÓN

Asociación altamente competitiva en la producción de miel, comprometida con satisfacer a sus clientes y la mejora continua de sus procesos; operar con ética y cumplir las leyes, contribuyendo al desarrollo socio económico del Cantón Chone y el Ecuador.

Fundamentado en estos lineamientos, para la visión se respondieron las preguntas siguientes:

1. ¿Qué queremos ser?: una asociación altamente competitiva
2. ¿En qué tiempo lo lograremos?: mediano plazo
3. ¿En qué escenario?: competitivo y relevante
4. ¿Con qué recursos?: personal capacitado, capital social y tecnología adecuada.
5. ¿Qué tan grande será la entidad?: mediana
6. ¿En qué se fundamentará la cultura?: ética, confianza y responsabilidad social.
7. ¿Qué calidad deberá tener?: alta y satisfacer requerimientos de los clientes
8. ¿Qué relaciones deberá tener con la comunidad y los grupos de interés?: de responsabilidad social
9. ¿Cuál será el enfoque de su operación?: en el Cantón Chone y el país.

Considerando estos elementos, la visión de la asociatividad propuesta es:

VISIÓN

La Asociación APIVIDA será altamente competitiva en el mercado de la miel, reconocida por la alta calidad de sus producciones y procesos, con el apoyo de personal capacitado, capital social y tecnología innovadora; su gestión se desarrolla con ética, confianza y responsabilidad social; contribuyendo al desarrollo socioeconómico del Cantón Chone y el país.

A partir del análisis de la situación actual y la entrevista realizada, se definieron los objetivos por perspectiva, como se muestra en la tabla a continuación:

Tabla 4.20
Objetivos por perspectiva

| Perspectiva | Objetivos |
|--------------------------|---|
| Financiera | <ol style="list-style-type: none"> 1. Incrementar en un 15% los ingresos operativos anuales, que representa el crecimiento histórico de la producción de miel, y se deberá mantener permanentemente esta tendencia. 2. Elevar el rendimiento neto al menos a un 20% sobre los ingresos totales, actualizada por la inflación del período. Valor determinado al considerar el incremento en el precio de venta y el ahorro en insumos. |
| Clientes | Lograr un reconocimiento de la calidad y efectividad por los clientes no inferior al 90%. |
| Procesos internos | <ol style="list-style-type: none"> 1. Lograr que la totalidad de las entregas programadas se cumplan puntualmente. 2. Alcanzar una eficiencia en el recurso humano no menor al 90%. |
| Desarrollo y aprendizaje | <ol style="list-style-type: none"> 1. Alcanzar un índice de satisfacción de los asociados de al menos el 95%. 2. Que al menos el 95% de los asociados conozcan cómo realizar su trabajo. 3. Lograr que al menos en el 50% de los problemas de la asociación resueltos participen activamente los asociados a partir del nivel de integración y trabajo en grupo alcanzado. |
| Responsabilidad social | <ol style="list-style-type: none"> 1. Incrementar el capital social en la comunidad circundante. 2. Contribuir al desarrollo de la comunidad del Cantón Chone. |

Elaborado por: El autor.

Para alcanzar la excelencia, competitividad y satisfacción del cliente, la gestión de la asociatividad se fundamentará en las políticas siguientes:

1. Todas las actividades/procesos que se desarrollen en la asociación, respetarán la legislación vigente y que regula su actividad, siempre con enfoque de responsabilidad social.
2. Solo se ofertará la miel que cumpla con los altos estándares de calidad con que se compromete la asociación.
3. Constituye una máxima el constante desarrollo del recurso humano, su integración y que genere capital social.
4. Los intereses propios de la empresa se subordinarán al bienestar de sus clientes y la sociedad.
5. Se documentarán detalladamente los procedimientos y procesos operativos.

Etapas IV. Operatividad

Se iniciarán las operaciones, que se desarrollarán en función del modelo operacional referencial que se definió con este fin (figura 4.8).

En relación con el mercado nacional, existe una demanda insatisfecha de miel reconocida, esto condiciona que si la asociatividad logra captar un porcentaje de ésta podrá colocar toda su producción, para lograr esta meta la asociatividad puede aprovechar la entrega del producto a un precio justo a los consumidores, y podría comercializar su producción a través del Servicio Nacional de Compras Públicas SERCOP, para que el estado transfiera el beneficio del precio a los segmentos poblacionales menos favorecidos.



Figura 4.8 Modelo operativo referencial adoptado. Elaborado por: El autor

En aras de disminuir costos se desplegará una gestión técnica en varios procesos para obtener economías de escala.

En la selección de los proveedores, en todos los casos se realizó la búsqueda de las opciones más atractivas. A modo de ejemplo se presenta la de los proveedores para los overoles. Para desarrollar la matriz, a los factores críticos se les asignó por parte de los apicultores y la gerencia un peso cuya sumatoria es 1 (100%), luego se dio una calificación de 1 a 4 (1 a quién presenta menor ventaja, 4 a quién posee mayor ventaja).

Tabla 4.21
Matriz de selección de proveedores de overoles

| Factor | Peso | La Tienda del Apicultor TM | | Casa de las abejas | | IMPERMEXA | | Apícola del Ecuador | |
|----------------------|-------------|----------------------------------|-------------|-----------------------|-------------|-----------|-------------|------------------------|-------------|
| | | Valor | Pond. | Valor | Pond. | Valor | Pond. | Valor | Pond. |
| Precio | 0,25 | 3 | 0,75 | 3 | 0,75 | 3 | 0,75 | 4 | 1,00 |
| Cumplimiento | | | | | | | | | |
| tiempo de entrega | 0,15 | 4 | 0,60 | 3 | 0,45 | 4 | 0,60 | 4 | 0,60 |
| Calidad del Servicio | 0,15 | 3 | 0,45 | 3 | 0,45 | 3 | 0,45 | 4 | 0,60 |
| Calidad Comercial | 0,05 | 4 | 0,20 | 2 | 0,10 | 4 | 0,20 | 3 | 0,15 |
| Calidad del Producto | 0,10 | 3 | 0,30 | 3 | 0,30 | 3 | 0,30 | 4 | 0,40 |
| Condiciones | 0,30 | 4 | 1,20 | 2 | 0,60 | 4 | 1,20 | 3 | 0,90 |
| Total | 1,00 | | 3,50 | | 2,65 | | 3,50 | | 3,65 |

Elaborado por: El autor

La comparación de los cuatro posibles proveedores resultó en la selección del proveedor Apícola del Ecuador para la compra de los overoles, aunque en caso de ser necesario con un perfil competitivo similar se encuentran: La Tienda del ApicultorTM e IMPERMEXA.

Se recomienda un Sistema Económico Financiero Integrado, condición que permitirá las operaciones de manera sincronizada y fiable durante los períodos y

ejercicios contables. La relación de los elementos de este sistema se muestra a continuación:

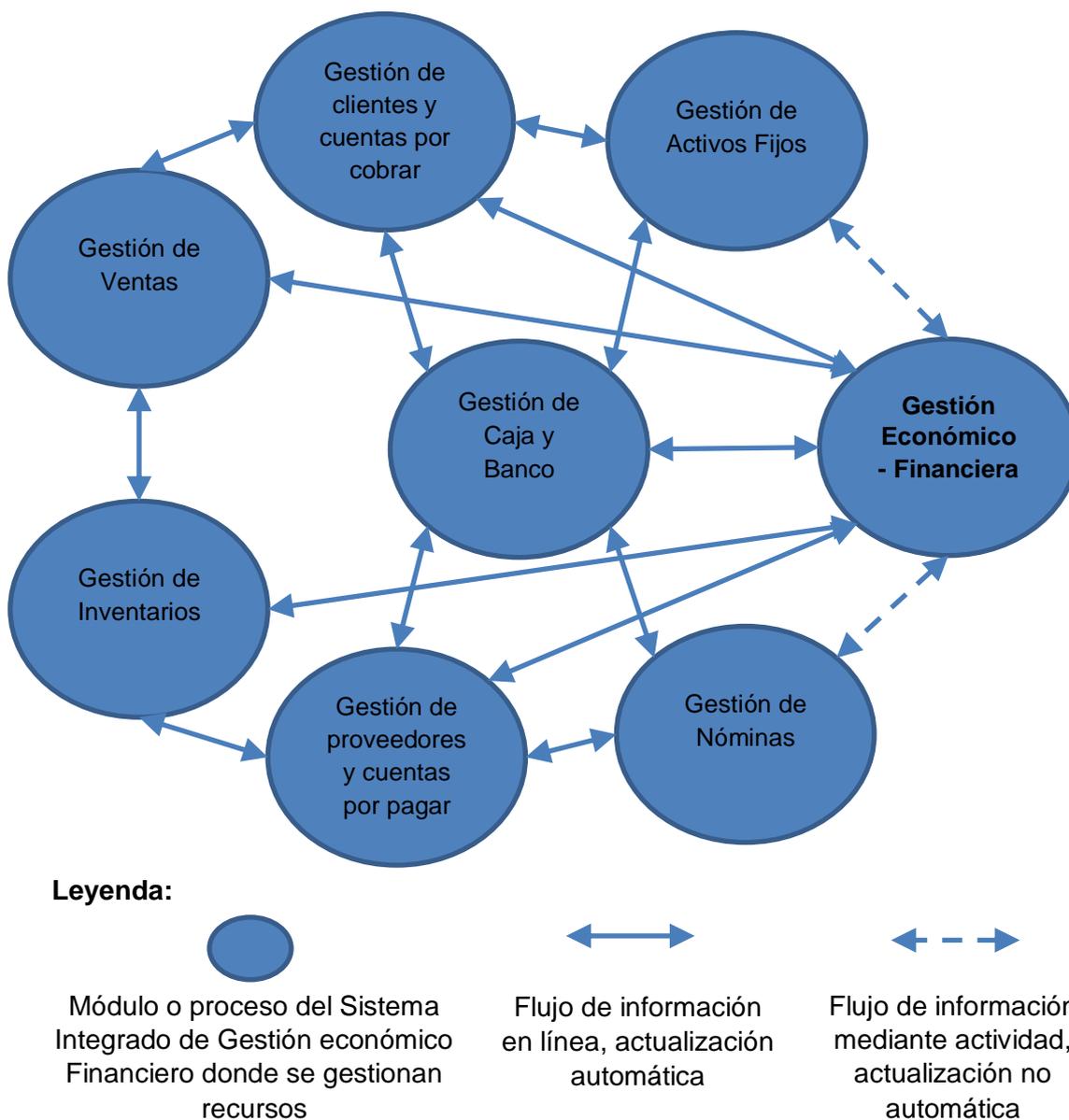


Figura 4.9 Sistema Económico Financiero Integrado propuesto
Fuente: Adaptado de Torres Montaña (2015)

El sistema lo componen dos tipos de procesos los que gestionarán las transacciones y operaciones contables, estos se complementarán para registrar y procesar la información que generará la operatividad normal de los apicultores de APIVIDA, y la presentarán mediante reportes.

Para ello es indispensable el manejo de grandes volúmenes de datos y la adaptabilidad a las necesidades de aplicabilidad operativa y requerimientos de multiusuarios e integración, puesto que es necesario consolidar la información contable de todos los miembros de la asociatividad, se estudiaron opciones disponibles en el mercado, se identificaron cuatro:

1. SIGO: Sistema Integrado de Gestión Operativa de Macro Systems S.A.
2. SAFI: Sistema Administrativo Financiero Integrado de Herrera & Asociados Cia. Ltda.
3. SIGEM: Sistema Integrado de Gestión de Empresas de JUNVIR System S.A.
4. SICO: Sistema Integrado Contable de Total Systems Cia. Ltda.

A partir de considerar algunos de los elementos propuestos por Torres Montaña (2015) como:

1. Fiabilidad, precisión y eficiencia; y generación de información: oportuna y confiable.
2. Observación de las NIIF, para el registro y procesamiento.
3. Facilidad y flexibilidad en el ingreso de los datos, en base a funciones de ayuda.
4. Capacidad de consolidación.
5. Disponer de respaldo y soporte técnico, referente a mantenimiento y capacitación.

Se ponderaron estos criterios en los softwares disponibles, como se muestra en la tabla 26 a continuación:

Tabla 4.22

Matriz de selección del software

| Criterio | SIGO | SAFI | SIGEM | SICO |
|--|-------------|-------------|--------------|-------------|
| Fiabilidad, precisión y eficiencia; y generación de información: oportuna y confiable. | 5 | 4 | 5 | 4 |
| Observación de las NIIF, para el registro y procesamiento. | 5 | 4 | 5 | 5 |
| Facilidad y flexibilidad en el ingreso de los datos, en base a funciones de ayuda. | 5 | 4 | 4 | 4 |
| Capacidad de consolidación. | 4 | 4 | 5 | 4 |
| Disponer de respaldo y soporte técnico, referente a mantenimiento y capacitación. | 4 | 3 | 5 | 4 |
| Total | 23 | 19 | 24 | 21 |

| Costo de 25 Licencias corporativas (MUSD) | 11,8 | 11,5 | 9,5 | 11,1 |
|---|------|------|-----|------|
|---|------|------|-----|------|

Elaborado por: El autor

Totalizando 24 puntos y un costo por concepto de pago de 25 licencias corporativas de 9.500,00 USD, el software SIGEM es el que se considera óptimo para implementar el sistema propuesto.

Como se identificó en el diagnóstico existen necesidades de capacitación, para la realización eficiente del trabajo. Se propone un procedimiento para realizar el proceso de capacitación en las diferentes áreas del conocimiento identificadas:

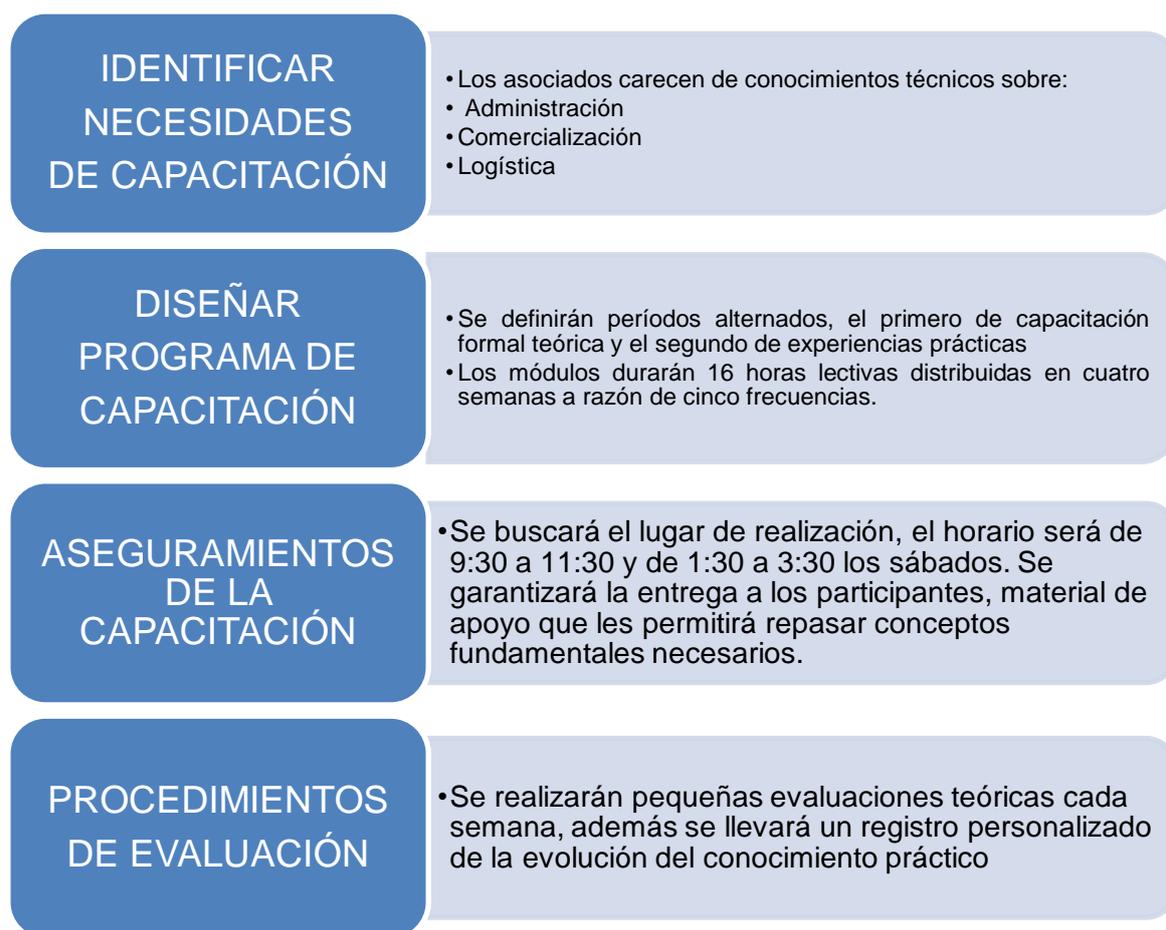


Figura 4.10 Procedimiento para la capacitación.
Elaborado por: El autor

Etapa V. Mantenimiento y crecimiento

Para el monitoreo se establecieron indicadores por cada uno de los objetivos declarados en la tabla a continuación se exponen:

Tabla 4.23
Indicadores por objetivos

| Objetivo | Indicador | Nivel de referencia mínimo |
|--|--|---|
| Incrementar en un 15% los ingresos operativos anuales, que representa el crecimiento histórico de la producción de miel, y se deberá mantener permanentemente esta tendencia. | $\frac{\text{Ventas año } n}{\text{Ventas año } n - 1}$ | 1,15 |
| Elevar el rendimiento neto al menos a un 20% sobre los ingresos totales, actualizada por la inflación del período. Valor determinado al considerar el incremento en el precio de venta y el ahorro en insumos. | $\frac{\text{Utilidad neta del período}}{\text{Ventas totales del período}}$ | $0,20 + \left(\frac{IA}{100}\right)$ IA: Inflación anual (%) |
| Lograr un reconocimiento de la calidad y efectividad por los clientes no inferior al 90%. * | $\frac{\text{Total de calificaciones dadas por los clientes}}{25 \cdot \text{Número clientes encuestados}}$ | 0,9 |
| Lograr que la totalidad de las entregas programadas se cumplan puntualmente. | $\frac{\text{Entregas realizadas sin fallos}}{\text{Total de entregas programadas}}$ | 1 |
| Alcanzar una eficiencia en el recurso humano no menor al 90%. ** | $\frac{\text{Puntaje promedio de las fichas}}{25}$ | 0,90 |
| Alcanzar un índice de satisfacción de los asociados de al menos el 95%. *** | $\frac{\text{Total de calificaciones dadas por los asociados}}{25 \cdot \text{Número de asociados}}$ | 0,95 |
| Que al menos el 95% de los asociados conozcan cómo realizar su trabajo. | $\frac{\text{Actividades realizadas}}{\text{Actividades asignadas}}$ | 0,95 |
| Lograr que al menos en el 50% de los problemas de la asociación resueltos participen activamente los asociados a partir del nivel de integración y trabajo en grupo alcanzado. | $\frac{\text{Ideas de solución aportadas por los asociados}}{\text{Total de problemas identificados en la asociación}}$ | 0,75 |
| Incrementar el capital social en la comunidad circundante. **** | $\frac{\text{Total de calificaciones dadas por los encuestados}}{25 \cdot \text{Número de encuestados}}$ | 0,85 |
| Contribuir al desarrollo de la comunidad del Cantón Chone. | $\frac{\text{Eventos de capacitación e integración programados}}{\text{Eventos de capacitación e integración realizados}}$ | 0,85 |

Elaborado por: El autor

* Se diseñó un instrumento para medir la satisfacción del cliente (tabla 4), la encuesta se aplicará a los clientes más representativos y frecuentes de la asociatividad.

Tabla 4.24
Encuesta a clientes

| Concepto | Calificación |
|---|---------------------|
| Calidad del producto/servicio | |
| Precio del producto | |
| Atención y servicio recibido | |
| Cumplimiento de expectativa | |
| Puntualidad en la entrega | |
| 1 puntuación más baja (insatisfecho) y 5 las más alta (totalmente satisfecho) | |

Elaborado por: El autor

La escala a utilizar en el instrumento es: Totalmente satisfecho (5 pts), Muy satisfecho (4 pts), Satisfecho (3 pts), Poco satisfecho (2 pts) e Insatisfecho (1 pts). La asociación deberá velar por la aparición de encuestas cuya suma este por debajo de 20 (80%), en caso de que aparezcan se indagarán las causas de las insatisfacciones y se corregirán las deficiencias que le dieron origen.

Para determinar el nivel de satisfacción del cliente se utilizará la relación siguiente:

$$\text{Nivel de satisfacción del cliente} = \frac{\text{Total de la calificación del cuestionario}}{25} \cdot 100$$

** La eficiencia en el recurso humano se calculará mediante una ficha de desempeño que se realizará para cada asociado, en ella se calificarán: puntualidad, porcentaje del trabajo asignado cumplido, actitud, trabajo en equipo y honestidad. La escala será la siguiente: Excelente (5 pts), Muy bueno (4 pts), Bueno (3 pts), Regular (2 pts) y Deficiente (1 pts); la asociación mantendrá la alerta de que ningún asociado obtenga valoración por debajo de 20, en tal caso se investigarán las causas de las bajas calificaciones y se tomarán las acciones correctivas en forma inmediata y que correspondan.

*** El índice de satisfacción de los asociados, se evaluará finalizando cada trimestre, se aplicará un cuestionario en el que se le solicitará que califique los aspectos siguientes:

Tabla 4.25
Encuesta a asociados

| Concepto | Calificación |
|---|---------------------|
| Beneficios recibidos/percibidos | |
| Clima interno apreciado en la asociación | |
| Posibilidades de desarrollo personal | |
| Satisfacción personal/profesional alcanzada | |
| Motivación por continuar | |
| 1 puntuación más baja (insatisfecho) y 5 las más alta (totalmente satisfecho) | |

Elaborado por: El autor

Se adoptará el valor promedio de las calificaciones del total de cuestionarios aplicados como calificación del año.

**** Para medir la percepción de apoyo al desarrollo de la comunidad, se aplicará anualmente un cuestionario al 10% de la comunidad, en el cual se le solicitará que califique los siguientes aspectos:

Tabla 4.26
Encuesta para evaluar el nivel de percepción de apoyo a la comunidad

| Concepto | Calificación |
|---|---------------------|
| Beneficios recibidos por la comunidad de la asociación | |
| Contribución a actividades sociales | |
| Contribución a actividades culturales | |
| Apoyo a grupos vulnerables | |
| Impacto en la coyuntura local | |
| 1 puntuación más baja (insatisfecho) y 5 las más alta (totalmente satisfecho) | |

Elaborado por: El autor

Para valorar y decidir los resultados de los indicadores en las perspectivas evaluadas se diseñaron las escalas siguientes (Tabla 31), a partir de los fundamentos establecidos por el modelo de Excelencia EFMQ (Fundación Europea para la Gestión de Calidad 2013, 120-128):

Tabla 4.27
Escalas

| | Identificación | | | | |
|--|--|--|--|---|--|
| | Rojo | Naranja | Amarillo | Verde | Azul |
| Perspectiva Financiera | ≤ 80% Inaceptable Cambiar modelo de gestión financiera | > 80% - ≤ 90% Regular Cambiar modelo de gestión financiera | > 90% - ≤ 95% Buena Revisar modelo de gestión financiera | > 95% - ≤ 100% Muy Buena Fortalecer modelo de gestión financiera | Igual o mayor al valor o rango establecido Excelente Mantener modelo de gestión financiera |
| Calidad del servicio/producto | ≤ 80% Inaceptable Cambiar modelo de atención y servicio al cliente | > 80% - ≤ 85% Regular Cambiar modelo de atención y servicio al cliente | > 85% - ≤ 90% Buena Revisar modelo de atención y servicio al cliente | > 90% - ≤ 95% Muy Buena Fortalecer modelo de atención y servicio al cliente | > 95% - ≤ 100% Excelente Mantener modelo de atención y servicio al cliente |
| Capacidad de gestión | ≤ 80% Inaceptable Cambiar modelo de gestión del proceso | > 80% - ≤ 85% Regular Cambiar modelo de gestión del proceso | > 85% - ≤ 90% Buena Revisar modelo de gestión del proceso | > 90% - ≤ 95% Muy Buena Fortalecer modelo de gestión del proceso | > 95% - ≤ 100% Excelente Mantener modelo de gestión del proceso |
| Cultura organizacional | ≤ 80% Inaceptable Rediseñar canales de información y comunicación | > 80% - ≤ 85% Regular Rediseñar canales de información y comunicación | > 85% - ≤ 90% Buena Revisar canales de información y comunicación | > 90% - ≤ 95% Muy Buena Fortalecer canales de información y comunicación | > 95% - ≤ 100% Excelente Mantener canales de información y comunicación |
| Productividad | ≤ 40% Inaceptable Reemplazar | > 40% - ≤ 60% Regular Reemplazar | > 60% - ≤ 80% Buena Fortalecer con capacitación y motivación. | > 80% - ≤ 90% Muy Buena Incentivar | > 90% - ≤ 100% Excelente Promover y premiar |
| Nivel de aplicación de las TICs | ≤ 80% Inaceptable Rediseñar el plan de desarrollo de TIC | > 80% - ≤ 85% Regular Rediseñar el plan de desarrollo de TIC | > 85% - ≤ 95% Buena Revisar el plan de desarrollo de TIC | > 95% - ≤ 97,5% Muy Buena Fortalecer el plan de desarrollo de TIC | > 97,5% - ≤ 100% Excelente Mantener el plan de desarrollo de TIC |
| Responsabilidad social | ≤ 80% Inaceptable Cambiar modelo de RSA | > 80% - ≤ 85% Regular Cambiar modelo de RSA | > 85% - ≤ 90% Buena Revisar modelo de RSA | > 90% - ≤ 95% Muy Buena Fortalecer modelo de RSA | > 95% - ≤ 100% Excelente Mantener modelo de RSA |

Fuente: Adaptado de Torres Montaña (2015).

Por otra parte, se hace necesario que se realicen revisiones periódicas a los sistemas establecidos en la asociación, para ello se desarrollará el proceso siguiente:

Tabla 4.28

Procederes de supervisión operativa

| Actividades | Responsable | Periodicidad |
|---|--------------------|---------------------|
| Conversar continuamente con los mayoristas para conocer sus puntos de vista acerca del producto y servicio prestado. | El gerente | Diario |
| Velar si los asociados están cumpliendo con sus funciones y responsabilidades asignadas. | El gerente | Diario |
| Inspeccionar en las instalaciones de los apicultores de la asociación, para cerciorarse y valorar sus condiciones de trabajo y nivel de actividad. | El gerente | Mensual |
| Implementar un tablero de control que permita evaluar los procesos y determinar si las estrategias se alinean con las acciones para el logro de los objetivos planteados. | Gestor | Mensual |
| Contratar los servicios de un asesor externo, para realizar la evaluación de la asociación, de forma integral o parcial de determinada área/proceso. | El gerente | Anual |

Elaborado por: El autor

4.4.2. SOCIALIZACIÓN CON LOS DIRECTIVOS DE LA ASOCIACIÓN APIVIDA DEL CANTÓN CHONE, SOBRE EL MODELO DE ASOCIATIVIDAD PROPUESTO.

En reunión de socialización se presentó el modelo de asociación propuesto a los directivos de la Asociación APIVIDA del Cantón Chone. De manera general se percibió una aceptación de forma general del modelo presentado. En la reunión se emitieron criterios aceptables de lo propuesto. A la par se emitieron consideraciones, que en determinada medida guardan relación con las recomendaciones de la investigación.

4.4.3. PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

Se elaboró el informe final de tesis que resume la presente investigación, dando cumplimiento al objetivo general y los específicos propuestos en esta discusión.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. Como resultado del diagnóstico realizado se pudo comprobar que los productores de miel no poseen una cultura asociativa ni de integración y esto hace que su comportamiento en los procesos de la producción y comercialización de la miel sea desorganizado, evidencian necesidades de ayuda con recursos económicos, materiales, disponen de poco capital por lo que se les dificulta llevar a cabo el proceso de empaquetado y distribución del producto al consumidor final, se enfrentan a altos costos de transacción, carencia de conocimientos y posibilidades competitivas debido a su restringida disponibilidad económica, poca capacidad de manejo administrativo, escasos conocimientos de técnicas de proyectos de emprendimientos asociados y la falta de contactos empresariales.
2. Los modelos asociativos analizados, de forma general constituyen mecanismos de cooperación y participación conjunta, que facilitan la generación de beneficios dado el incremento de su representatividad y posicionamiento en el mercado, poder de negociación, compartimiento y reduciendo riesgos y costos, mejorando el control e integración de la gestión de su cadena de valor, y desarrollo del capital social; por lo que son alternativas viables y eficientes en economías como la ecuatoriana.
3. El modelo propuesto por López (1999), se consideró adecuado para implementar la asociatividad en la Asociación APIVIDA del Cantón de Chone, este transita por cinco etapas, cada una se subdivide en etapas que facilitan el diseño de una asociatividad sólida, fundamentada y debidamente fortalecida, con capacidad operativa y de acertada gestión.
4. La aplicación parcial del modelo de asociatividad propuesto en la asociación Apivida del cantón Chone, permitió validar su pertinencia y factibilidad práctica. Como

resultado se mejora la competitividad de la asociación, condición que refrenda la idea a defender planteada en la investigación.

RECOMENDACIONES

1. Dado el carácter parcial de los resultados, que se continúe la aplicación del modelo por parte de la gerencia de la Asociación APIVIDA, como vía principal para incrementar su competitividad.
2. Que se divulgue el modelo asociativo propuesto entre los diferentes gremios apicultores el Cantón Chone y en Ecuador, para despertar interés en la asociatividad como herramienta para el mejoramiento de la competitividad.
3. Que los asociados evalúen permanente del modelo propuesto.
4. Que luego de aplicado el modelo propuesto, se trabaje en su actualización en función de los cambios tanto internos como externos que se pueda suscitar en el futuro.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, M. I., Suárez, J. A., Baez, Y. P., Joy, T. L., & Martínez, I. L. (2013). Caracterización de la Logística y las Redes de Valor en empresas cubanas en Perfeccionamiento Empresarial Ingeniería Industrial. *Revista Cubana de Ingeniería Industrial*, 38-51.
- Amoroso, Astudillo, & Troga. (2016). Los consorcios. *Economía y Asociación*, 263-281.
- Arias, M. I., & Tonon, B. (2010). *Propuesta de asociatividad de los pymes en Cuenca como medio de fomentar exportaciones*. Cuenca: Universidad del Azuay.
- Asamblea Constituyente. (2008). *Constitución de la República*. Montecristi: Asamblea Nacional .
- Asamblea Nacional . (2010). *Código Orgánico de Organización Territorial*,. Quito: Asamblea Nacional .
- Asamblea Nacional . (2011). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria LOEPS* . Quito: Asamblea Nacional .
- Asamblea Nacional. (2009). *Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria*. Quito: Asamblea Nacional.
- Aulestia, G. (2018). *Implementación de estrategias socialmente responsables para la gestión administrativa en las asociaciones agroproductivas del Ecuador, año 2017. Caso de estudio: Asociación Plaza Pallares del cantón Otavalo, provincia de Imbabura-Ecuador*. Loja: UTPL.
- Avalos, F. (2009). *Factores determinantes de la competitividad empresarial* . Llima: UPC.
- Balseca, M. (2011). *Como asociarse en microempresas*. Quito: Conejo.
- Bazil, G., Toktassynova, N., Mukhanov, B., Erenchinov, K., & Adilova, S. (2015). *Integración de QMS y BSC en función de los requisitos*. WCSE .
- Bonilla, R. (2018). *Implementación de estrategias socialmente responsables para la gestión administrativa en las asociaciones agro productivas del Ecuadors*. Loja: UTPL.

- Borja, C., Alarcón, J., & Quizhpe, V. H. (2017). *La asociatividad de las organizaciones sociales del sector subtrópico de la Provincia Bolívar*. Bolívar: Universidad Estatal de Bolívar.
- Cabrera, J. (2018). *La Apicultura en el Ecuador: Antecedentes Históricos*. Quito: Laboratorios La Melífera.
- Carlo, I. N., & Cleto, M. G. (18 de febrero de 2014). *www.scopus.com*. Recuperado el 1 de noviembre de 2019, de *www.scopus.com*: <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-84910045173&partnerID=40&md5=798ff24617eeba6742f9f49bc2240a54>
- Carrera, A. (2013). *Plan de desarrollo en la Parroquia de San Isidro, Cantón Sucre, Provincia Manabí*. Quito: UCE.
- Ceballos, T. B., & Montesinos, M. G. (2005). Modelo asociativo para el mejoramiento de la competitividad de la pequeña y mediana empresa del sector confección. *Revista Venezolana de Economía Social*, 5, 1317-5734.
- Ceballos, T. B., & Montesinos, M. G. (2005). Modelo asociativo para el mejoramiento de la competitividad de la pequeña y mediana empresa del sector confección. *Revista Venezolana de Economía Social*, 5, 1317-5734.
- Ceballos, T. B., & Montesinos, M. G. (2005). Modelo asociativo para el mejoramiento de la competitividad de la pequeña y mediana empresa del sector confección. *Revista Venezolana de Economía Social*, 1317-5734. .
- Centro de Exportaciones e Inversiones de Nicaragua, C. (13 de junio de 2010). *www.cei.org.ni*. Obtenido de *www.cei.org.ni*: <http://www.cei.org.ni>
- Cerdán, C. L. (1999). Experiencias de Acción Conjunta y Cooperación Interempresarial para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria. *Revista Espacios*, 59-81.
- Clark, J. E., Terán, T. d., & Lobelia Janethy Meza Clark, J. E. (2017). Experiencia de asociatividad en Ecuador: Caso Apovinces. *Sotavento MBA*, 32-41.
- Cornejo, R., M, N., Valdivia, R., Aroca, P., & Aracena, S. (2014). A development of census and survey integrated database using elements of business intelligence and SIG. *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, 205-217.

- Curbelo, A. D., & Fernando Marrero Delgado. (2014). El modelo SCOR y el Balanced Scorecard, una poderosa combinación intangible para la gestión empresarial. *Visión de Futuro*, 1668-8708.
- Debrosse, M. (2013). Evaluación del servicio logístico al cliente en una empresa comercializadora. *Anuario de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, 60-66.
- Delgado, E. (2 de julio de 2011). Chone: Historia y trayectoria. *El Diario*, pág. 1.
- Díaz, J. C., Chauca, M. P., & Ceballos, S. T. (2017). Circuitos cortos de comercialización agroecológica en el Ecuador. *IDESIA*, 71-80.
- Díaz-Bravo, L. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Educación Médica*, 35-48.
- Divar, J. (2010). Peter Cornelius y la república cooperativa. *Estudios Latinoamericanos*, 145-153.
- Engel, E., Fischer, R., & Galetovic., A. (2014). *Economía de las asociaciones público-privadas. Una guía básica*. México D.F: Fondo de Cultura Económica.
- FAO. (2012). *Experiencias exitosas de integración asociativa de productores lecheros familiares: Tres estudios de caso en Nicaragua, Ecuador y Paraguay*. Santiago de Chile: FAO.
- Fernández, M. P., & Landa de Saá, Y. (2016). Cadena de valor apícola en cuba: Propuestas para estrategia de valorización de las exportaciones. *Revista ECA Sinergia*, 124-140.
- French, J. B., & Blanco, M. (2017). *Institucionalidad de apoyo a la asociatividad en América Latina y el Caribe*. San José: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).
- Fundación CODESPA. (2012). *Lecciones aprendidas y orientaciones en el apoyo a empresas asociativas rurales y cooperativas en contextos de pobreza. In Convenio de Cooperación para la Promoción del Tejido Económico y Empresarial entre los sectores de población más vulnerable*. Quito: CODESPA.
- Gonzalez, E. (2012). *Modelo de empresa asociativa acopiadora de cacao fino de aroma para los productores del cantón Quinsaloma*. Guayaquil: Universidad Politécnica salesiana.

- Google Maps. (3 de enero de 2019). *www.google.com*. Recuperado el 1 de septiembre de 2019, de *www.google.com*: <https://www.google.com/maps/place/Chone/@-0.3826982,-80.2196002,10z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x902af1ec837c281d:0xb7bbe181a3540418!8m2!3d-0.6670338!4d-80.0087746>
- Hansen, J. P., Narbel, D. A., & Aksnes, D. L. (2017). Límites al crecimiento en el sector de las energías renovables. *Renewable and Sustainable Energy Review*, 769-774.
- Hernández & Fernández. (2016). *Metodología de la Investigación. 6ta edición*. New York: Mc Graw Hill Education.
- Herrera, D., & Nuñez, M. (2014). *Cadenas Agroproductivas: marco orientador para la toma de decisiones sobre su financiamiento*. San José: IICA.
- Higuera, V. H., Ojito, Pacheco-Martínez, G. A., Restrepo, S. L., Rojas, O. C., & Franco, R. A. (2017). Contabilidad ambiental, tendencias investigativas mundiales. Producción + Limpia,. *Revista Contable*, 88-96.
- Higuera, M. (17 de marzo de 2010). *www.estudioiguera.com.ar*. Recuperado el 3 de julio de 2019, de *www.estudioiguera.com.ar*: <http://www.estudioiguera.com.ar/Asociatividad%20en%20Pymes.doc>
- IICA-PRODAR-FAO. (2006). *Organización de agroempresas y asociatividad*. Lima: IICA.
- Instituto Economía Popular y Solidaria. (12 de enero de 2019). *www.economiasolidaria.gob.ec*. Recuperado el 30 de septiembre de 2019, de *www.economiasolidaria.gob.ec*: <https://www.economiasolidaria.gob.ec/?s=Instituto>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA. (2013). *Un modelo de Cooperación para generar resultados*. Quito: IICA.
- Jong, S. d., Hoefnagels, R., Wetterlund, E., Pettersson, K., Faaij, A., & Junginger, M. (8 de abril de 2017). *www.sciencedirect.com*. Obtenido de *www.sciencedirect.com*: www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0306261917303513

- Kerlinger, F. (1997). *Investigación del comportamiento: técnicas y metodología*. México, D.F: McGraw-Hill.
- Kotler, P. (1992). *Dirección de Marketing*. Madrid: Prentice-Hall.
- Layadi, A., Djebbar, C., & Hammoudi, C. (22 de julio de 2015). *dx.doi.org*. Obtenido de *dx.doi.org*: <http://dx.doi.org/10.1016/j.rehab.2015.07.22>
- León, Y. O., Ariam Rivas Méndez, A., Milagros Caridad Pérez Pravia, & Delgado, F. M. (2017). Procedimiento para el pronóstico de la demanda mediante redes neuronales artificiales. *Ciencias Holguín*, 1027-2127.
- Leslie, S., & Cumming, J. (1982). *La apicultura de pequeña escala*. Cuerpo de paz.
- Liguori, B., Hansen, S., Baun, A., & Alstrup, K. (30. de octubre de 2016). *doi.org*. Obtenido de *doi.org*: <http://doi.org/10.1016/j.impact.2016.04.002>
- Lopera, u. D., Ramírez, C. A., Zuluaga, M. U., & Ortiz, J. (2010). *El método analítico*. Medellín: Universidad de Antioquia .
- Lorences, P. P., & Ávila, L. G. (2014). La construcción de un cuadro de mando integral de tecnologías de la información en una empresa. *Visión de Futuro. Revista Científica*, 1668-8708.
- Marmaras, C., Javed, A., Cipcigan, L., & Rana, O. (2017). Predecir la demanda de energía de los edificios durante los picos de la tríada en GB. *Energy and Buildings*, 262-273.
- Martínez Curbelo, G. D., Alfonso, D. P., & Cerpón, M. F. (2014). *Mejora en las condiciones de almacenamiento de materias primas en la empresa de productos lácteos Escambray*. Las Tunas : Taller Nacional de Ingeniería Industrial.
- McFetridge, D. (1995). *Competitividad: conceptos y medidas*. Toronto: Camara de Industria.
- Medina, M. D., & Vera, P. A. (2014). *Estudio de Pre-Factibilidad para el montaje de una empresa distribuidora y comercializadora de miel de abeja para contribuir al desarrollo socioeconómico del Sitio Sosote del Cantón Rocafuerte en el período 2013*. Portoviejo: UPSGP.
- Miguel Aguirre. (2009). *Factores que afectan la producción y la exportacion de miel de abeja*. México D.F.

- Miles, R., & Snow, C. (1978). *Estrategia organizacional. Estructura y procesos*. Nueva York: Mcgraw-Hill.
- Ministerio de Educación. (5 de enero de 2017). *educacion.gob.ec*. Recuperado el 12 de septiembre de 2019, de *educacion.gob.ec*: <https://educacion.gob.ec/investigacion-educativa/>
- Ministerio de Inclusión Económica y Social MIE. (8 de julio de 2015). <https://www.inclusion.gob.ec>. Recuperado el 31 de agosto de 2019, de <https://www.inclusion.gob.ec>: <https://www.inclusion.gob.ec/?s=asociacion>
- Ministerio de Industrias. (2014). *Rendicion de Cuentas Zona 4*. Manabi: MIPRO.
- Monge, E. C. (2010). Las estrategias competitivas y su importancia en la buena gestión de las empresas. *Ciencias Económicas* 28, 247-276.
- Montaño, J. S. (2015). *Modelo de gestión asociativa para los productores de yuca de la parroquia San Jacinto del Búa en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas*. Quito: UASB.
- Montaño, L. P., & Facundo, R. Z. (2014). *Propuesta de fortalecimiento asociativo para pequeños productores apícolas caso: Asociación del sector Cascajal Olmos Lambayeque*. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Obradovic, V., Bjelica, D., Petrovic, D., Mihic, M., & Todorovic, M. (2016). ¿Si todavía somos inmaduros para evaluar los KPI ambientales! *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 132-139.
- Ortiz, A. (2015). *Enfoques y métodos de investigación en las ciencias humanas y sociales*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Padilla, R. (2006). *Instrumento de medición de la competitividad*. México D.F: CEPAL.
- Parra, F., & Severiche, R. (2016). *Propuesta de un modelo asociativo para los productores Agrícolas de Puente Nacional Santander mediante el diseño*. Bogotá: Universidad Distrital Francisco José de Caldas.
- Peinado, F. (2015). *Métodos*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Pérez, P., & Gamboa, E. (2018). *Implementación de colmenas semiautomáticas (Flow hive frames) como medio para la producción y cosecha de miel*. Riobamba: Universidad Superior Politécnica de Chimborazo .
- Pesantez, B. R., & Balcázar, C. (2016). *Apicultura en el Ecuador*. Loja: UTPL.

- Porter, M. (1985). *Ventaja Competitiva*. Nueva York: Free Press.
- Porter, M. (2009). *Estrategia Competitiva*. México D.F: Grupo Patria.
- Portillo, E. (2015). *Derecho Laboral* . San Salvador: Univeridad de El Salvador.
- Poveda-Burgos, G., Erazo-Flores, E. A., & Neira-Vera, G. J. (2017). La importancia de las cooperativas en el Ecuador al margen de la Economía Popular y Solidaria. *Observatorio Economía Latinoamericana*, 1-12.
- Quezada, N. (2014). *Estadística SPSS 22*. Lima: Makro.
- Quillahumán, D., & Carasas, M. (2018). *La asociatividad de pequeños productores como estrategia para mejorar la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo – Cusco 2015*. Lima: UCSS.
- Real Academia Española . (2017). *Diccionario Real Academia Española* . Madrid: Espasa.
- Reyes, J. V., Cisneros, F., & Vanegas, P. (2016). Redes neuronales artificiales aplicadas a la predicción de flujo: un caso de uso para el río Tomebamba. *Procedia Engineering*, 1877-7058.
- Riveros, H. (2015). *Sistemas agroproductivos, cadenas y competitividad*. San José: PRODAR-IICA.
- Rodríguez, J. C. (6 de agosto de 2013). www.mincetur.gob.pe. Obtenido de www.mincetur.gob.pe:
www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/ueperu@mincetur.gob.pe
- Ruíz-Cedeño, S. d. (2016). El Sector Agroalimentario y su competitividad a partir de modelos asociativos. *Ingeniería Industrial*, XXXVII, 1815-5936.
- Sadeghi, S. A., N. M., Karava, P., & Billionis, I. (2017). Un enfoque de modelado bayesiano de las interacciones humanas con sistemas de sombra e iluminación eléctrica en oficinas privadas. *Energy and Buildings*, 185-201.
- Sampieri, Fernández y Baptista. (1997). *Metodología de la Investigación*. México D.,.: McGraw- Hill Interamericana de México.
- Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la Investigación* . México D.F: McGRAW-HILL.
- Santisteban, P. A., & Nomura, H. R. (2015). Modelo de asociatividad para promover el desarrollo económico de pequeños productores de hortalizas en la provincia de Trujillo. *Ciencia y Tecnología*, 169-185.

- Seo, Yun, S. H., & Choi, S. Y. (2016). Parámetros de predicción de la calidad del agua según el modelo ANN utilizando la técnica de preprocesamiento en la represa aguas abajo de Cheongpyeong. *Procedia Engineering*, 121-147.
- Slomski, V., Geni, V., Kassai, J. R., & Megliorini, E. (2012). Sostenibilidad en las organizaciones: la internalización de gastos con eliminación de productos y / o empaques con costos de producción. *Revista de Administración* , 68-81.
- Sotillo, J. (2018). *Organizaciones Agroproductiva* . Quito: MAG.
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria SEPS . (2018). *La economía popular y solidaria : un modelo viable de desarrollo economico*. Quito: SEPS.
- Thorne, E. B., Chong, M. C., & Salazar, J. C. (2015). Modelo de gestión empresarial asociativo para PROACHIRKO, comunidad de Huanangui, Perú. *Industrial Data*, 1560-9146. Obtenido de <http://www.redalyc.org>
- Torres, B. (2008). *Metodología de la Investigación*. Buenos Aires: CEA Universidad.
- Vázquez, Y. (2012). Importancia de las PyMEs en el mundo. Recomendaciones para Cuba. *Revista Cubana de Economía Internacional* , 27-35.
- Wang, L., Zheng, Y., Gong, J., Zhu Jiajun, Y. H., Hao, X., & Wang, Y. (13 de junio de 2016). *doi.org*. Recuperado el 28 de octubre de 2019, de *doi.org*: [http://doi.org/10.1016/S2096-2495\(17\)30032-7](http://doi.org/10.1016/S2096-2495(17)30032-7),
- Wang, Z., Dai, X., Zhang, Y., Jia, D., & Wei, Z. (2016). Study on the management system model and key technology of government information resources based on value chain. *Applied Mechanics and Materials*, 231-248.
- Zanaty, O., Demerdach, M., & Swelem, R. (3 de mayo de 2012). *doi.org*. Recuperado el 6 de noviembre de 2019, de *doi.org*: <http://doi.org/10.1016/j.ajme.2012.05.003>,

ANEXOS

Anexo 1 Encuesta aplicada a los socios de la asociación Apivida



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA
AGROPECUARIA DE MANABÍ
MANUEL FÉLIX LÓPEZ



MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Encuesta dirigida a los apicultores socios de la asociación Apivida del cantón Chone

La presente encuesta se realiza con la finalidad de realizar la propuesta de un **modelo de producción asociativa para la asociación Apivida del cantón Chone**. Por ello, le agradecemos nos brinde unos minutos de su tiempo para contestar las siguientes preguntas. Cabe mencionar que la información que usted proporcione será confidencial y de uso exclusivamente académico investigativo.

Fecha de la encuesta: _____

1.- ¿Indique usted el número aproximado de colmenas que posee?

| | |
|---------------|--|
| a) De 01 a 30 | |
| b) De 31 a 60 | |
| c) De 61 a 90 | |
| d) Más de 91 | |

2.- ¿Qué dificultades habitualmente se le presenta en el mantenimiento de las colmenas?

| | |
|--|--|
| a) Clima | |
| b) Presencia de enfermedades en las abejas | |
| c) Condiciones no adecuadas del lugar donde están las colmenas | |
| d) No contar con las herramientas y accesorios para la manipulación de las colmenas. | |
| e) Desconocimiento del manejo y control en el proceso productivo | |
| f) Calidad y estructura de la cera en cada tapa de la colmena | |

Otras _____

3.- ¿Cuál o cuáles problemas considera usted que presentan los productores al realizar las labores de producción y comercialización de miel?

| | |
|--|--|
| a) Accesibilidad a la zona donde están las colmenas | |
| b) Falta de dinero para el mantenimiento/ampliación de las colmenas | |
| c) No contar con asistencia técnica oportuna que permita las buenas prácticas | |
| d) Un protocolo estándar de producción | |
| e) No se coordinan los esfuerzos de los diferentes productores para comercializar la miel obtenida | |
| f) No se realiza un control de la calidad de la miel obtenida que garantice el cumplimiento de los estándares del producto APIVIDA | |

4.- ¿Utiliza todos los materiales y herramientas necesarias para la recolección de la miel en las colmenas?

| | |
|-----------------------|--|
| a) Si | |
| b) No | |
| c) Ciertos materiales | |

5.- ¿En qué etapa del proceso de producción y comercialización de la miel, encuentras mayor inconveniente que afectan directamente la calidad de la misma?

| | |
|------------------------------------|--|
| a) Extracción | |
| b) Acopio | |
| c) Envasado - almacenado | |
| d) Distribución del producto final | |

Otros _____

6.- ¿Qué acciones cree usted que se debe emplear para reducir estos problemas?

7.- ¿La cosecha de miel la realizan los meses de?

| | |
|----------------------|--|
| a) enero a junio | |
| b) julio a diciembre | |
| c) Todo el año | |

8.- ¿Indique usted cuál es la frecuencia de venta de su producción de miel?

| | |
|--------------|--|
| a) Diario | |
| b) Semanal | |
| c) Quincenal | |
| d) Mensual | |
| e) Semestral | |
| f) Anual | |

9.- ¿Qué dificultades ha tenido en la comercialización de miel de abeja que usted produce?

| | |
|--|--|
| a) Variación de los precios | |
| b) La existencia de otras asociaciones que venden igual producto | |
| c) No contar con los envases de las diferentes presentaciones | |
| d) Devolución del producto por no cumplir con lo esperado por el cliente | |
| e) Insuficiente gestión de publicidad | |

10.- ¿Indique usted cuánto es el margen de ganancia en relación al costo de producción y los ingresos por ventas?

| | |
|------------|--|
| a) 5% | |
| b) 10% | |
| c) 25% | |
| d) 50% | |
| e) 60% | |
| f) 75% | |
| g) 100% | |
| h) No sabe | |

11.- ¿Dispone usted de parámetros de calidad?

| | |
|-------|--|
| a) Si | |
| b) No | |

12.- ¿Conoce usted sobre modelos de producción asociativos?

| | |
|-------|--|
| a) Si | |
| b) No | |

13.- ¿El tipo de producción que emplea es?

| | |
|---------------|--|
| a) Asociativo | |
| b) Individual | |

14.- ¿Conoce usted sobre las ventajas de trabajar asociativamente?

| | |
|-------|--|
| a) Si | |
| b) No | |

15.- ¿Está usted de acuerdo en adoptar un modelo de producción asociativo?

| | |
|-------|--|
| a) Si | |
| b) No | |

¿Por qué? _____

Anexo 2 Entrevista



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA
AGROPECUARIA DE MANABÍ
MANUEL FÉLIX LÓPEZ



MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Entrevista dirigida al presidente de la asociación Apivida del cantón Chone

La presente entrevista se realiza con la finalidad de proponer un **modelo de producción asociativa para la asociación Apivida del cantón Chone**.

Por ello, le agradecemos nos brinde unos minutos de su tiempo para contestar las siguientes preguntas. Cabe mencionar que la información que usted proporcione será confidencial y de uso exclusivamente académico investigativo.

Fecha de la encuesta: _____

Nombre del entrevistado: Carlos Javier Zamora Macías

Cargo que desempeña: presidente de la asociación Apivida del cantón Chone

Nombre del entrevistador: Richard Eduardo Sánchez Bravo

- 1.- ¿Conoce usted lo que es la Economía Popular y Solidaria?
- 2.- ¿Desde qué fecha funciona la asociación?
- 3.- ¿La asociación cuenta con un plan estratégico?
- 4.- ¿Cuentan con un manual de procedimientos operacionales para la realización de las diferentes operaciones con las colmenas?
- 5.- ¿Cuál es la cantidad de socios que compone a la asociación APIVIDA?
- 6.- ¿Cuáles son los beneficios en la actualidad para los socios de APIVIDA?

- 7.- ¿Qué tipo de miel se produce en la Asociación?
- 8.- ¿Llevan registros de la producción de miel para cada socio?
- 9.- ¿Cuál es el volumen de producción de miel por año?
- 10.- ¿Emplean estrategias para mejorar la competitividad?
- 11.- ¿Cuál es el mercado en el que comercializan su producto miel?
- 12.- ¿Cuáles son los problemas fundamentales que se presentan a los apicultores al momento de la producción y acopio de miel?
- 13.- ¿Cuál es la problemática que se presentan a los apicultores al momento de la comercialización de la miel?
- 14.- ¿Existen propuestas para solucionar estos problemas?
- 15.- ¿La asociación cuenta con un plan de producción asociativo?
- 16.- ¿Adoptarían un modelo de producción asociativa?
- 17.- ¿Qué ventajas usted considera le aportaría adoptar un modelo de producción por asociatividad?

Anexo 3 Ficha de observación



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA
AGROPECUARIA DE MANABÍ
MANUEL FÉLIX LÓPEZ



MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**FICHA DE OBSERVACIÓN PARA EL PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA
ASOCIACIÓN APIVIDA DEL CANTÓN CHONE**

La presente ficha de observación se realiza con la finalidad de proponer un **modelo de producción asociativa para la asociación Apivida del cantón Chone**. Se señala que la información que recopilada será confidencial y de uso solo académico investigativo.

El sistema de valoración es el siguiente: 1= no aplica, 2 = regular, 3 = muy bueno, 4 = Excelente.

| FICHA DE OBSERVACIÓN – ASOCIACIÓN APIVIDA DEL CANTÓN CHONE | | | | |
|---|----------|----------|----------|----------|
| ASPECTO OBSERVADO | 1 | 2 | 3 | 4 |
| El área de las colmenas está correctamente sanitizada al término del procedimiento de mantenimiento y extracción de la miel (terreno limpio). | | | | |
| Condiciones de la floración circundante al colmenar | | | | |
| Insumos para la alimentación artificial | | | | |
| Bases individuales de cemento u otro material para cada colmena | | | | |
| Lugar húmedo donde están ubicadas las colmenas | | | | |
| Lugar sombreado donde están ubicadas las colmenas | | | | |
| Aguas limpias (río, agua potable) | | | | |
| Existencias de aguas estancadas | | | | |
| Distancia de entre colmena es de 3 metros aproximadamente | | | | |
| Las colmenas tienen techo | | | | |
| Las colmenas tienen cámara de cría | | | | |
| Las colmenas tienen panales | | | | |
| Estado del equipo de protección (velo, overol, botas o zapatos altos, guantes). | | | | |
| Equipos, herramientas o material apícola están limpios y desinfectados. | | | | |
| Estado de equipo de manejo. (Ahumador y cuña) | | | | |
| Señaléticas o códigos de identificación de las colmenas | | | | |
| Registro de visitas técnicas | | | | |
| Manejo de residuos biodegradables y no biodegradables | | | | |
| Protocolo de extracción, de acopio, de envasado y de almacenado | | | | |
| Área de acopio de miel | | | | |