

**Factores de asociatividad de las empresas participantes en la cadena productiva de la yuca
ácida en Sucre**

Zuyin Chiquinquirá Lima Hernández

Tutor

Mg. Amalio Segundo Otero

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios ECACEN

Administración de Empresas

2023

Dedicatoria

A Dios, principal gestor de cada resultado en el proceso de investigación, a mi esposo Jorge Herrera por cada sacrificio conjunto en pro de mis logros académicos, a todas las personas que logro inspirar a través de mi tránsito en la institución.

Agradecimientos

Al cuerpo docente de la UNAD, que puso lo mejor de sí para que mi formación fuera verdaderamente de calidad e integral. Mi mayor agradecimiento al Maestro Amalio Otero, líder ECACEN, líder del Semillero INVECAR que me recibió y sumergió de manera profesional al mundo de la investigación y la ciencia. Al Maestro Julio Cesar Sánchez que desde mi ingreso a la institución tuvo un color de voz motivadora para permitirme soñar en grande y hacer este sueño realidad.

Resumen

El presente informe presenta información de la investigación desarrollada con el objetivo de establecer los factores de asociatividad de las empresas participantes en la cadena productiva de la yuca ácida en Sucre. A través de un estudio descriptivo con un muestreo tipo bola de nieve, se llevó a cabo la identificación de empresas que son actores de la cadena productiva de la yuca ácida en Sucre, por medio de tres etapas de investigación, en la que se buscaba caracterizar a las empresas, identificar sus factores de asociatividad y proponer estrategias para promover la asociatividad, se logra establecer el estado de las empresas y como el conocimiento y la experiencia se convierten en el factor de mayor impacto en la gestión. Se pudo establecer como las empresas cuentan con recursos técnicos de bajo impacto, si bien tiene activos propios, se requiere de un aumento de este para lograr mayor productividad, ahora bien, en lo relacionado a los factores de productividad las empresas cuentan con la disposición toda vez que esta les permita tener acceso a recursos y posibilidades de mayor productividad. Como propuestas se sugirió entre otras la promoción de entrenamiento a nivel técnico y tecnológico, y de comunicación asertiva para lograr una sinergia que redunde en resultados colectivos.

Palabras clave: Productividad, agroindustria, asociatividad empresarial, cadena productiva.

Abstract

This report presents information from the research carried out with the objective of establishing the associativity factors of the companies participating in the productive chain of acid cassava in Sucre. Through a descriptive with a snowball-type demonstrator, the identification of companies that are actors in the productive chain of acid cassava in Sucre was carried out, through three stages of investigation, in which it was sought to characterize companies, identify their associativity factors and propose strategies to promote associativity, it is possible to establish the state of the companies and how knowledge and experience are defined in the factor with the greatest impact on management. It was possible to establish how the companies have low-impact technical resources, although they have their own assets, an increase is required to achieve greater productivity, however, in relation to productivity factors, the companies have the full time that this allows them to have access to resources and possibilities of greater productivity. As proposals, it was suggested, among others, the promotion of training at a technical and technological level, and of assertive communication to achieve a synergy that results in collective results.

Keywords: Productivity, agroindustry, business associativity, productive chain.

Tabla de contenido

Introducción	12
Planteamiento del Problema	15
Descripción del Problema	15
Formulación del Problema	16
Justificación	17
Objetivos	19
Objetivo General	19
Objetivos específicos	19
Marco de Referencia	20
Antecedentes de la Investigación	20
Marco Teórico	26
Marco conceptual	32
Metodología de la Investigación	35
Tipo, Enfoque y Método de la Investigación	35
Población y Muestra	35
Fuentes de Información	36
Fuentes Primarias	36
Fuentes Secundarias	36
Técnicas e Instrumentos de Recolección de la Información	37
Etapas de la Investigación	37

Análisis de Resultados	39
Caracterización de la cadena productiva en las actividades primarias y de soporte, de la yuca ácida en Corozal departamento de Sucre	39
Reconocer los Factores de Asociatividad Identificados en las Empresas Participantes en la Cadena Productiva de la Yuca Ácida en Sucre	53
Propuesta de Estrategias que Permitan Fortalecer la Asociatividad entre Productores de Yuca Amarga en el Municipio de Corozal Sucre	64
Conclusiones	71
Recomendaciones	73
Referencias	74

Lista de Tablas

Tabla 1 *Análisis DOFA del estado de la cadena productiva de yuca acida*..... 65

Tabla 2 *Pilares y estrategias propuestas para promover la asociatividad* 69

Lista de Figuras

Figura 1 <i>Porcentajes por género de los productores yuca industrial en el municipio de Corozal, departamento de Sucre</i>	39
Figura 2 <i>Régimen tributario de los productores de yuca industrial en el municipio de Corozal, Sucre</i>	40
Figura 3 <i>Tipo de empresa en el sector industrial de la yuca, en Corozal, Sucre</i>	41
Figura 4 <i>Principales actividades económicas de la yuca industrial en Corozal, Sucre</i>	42
Figura 5 <i>Principal producto o servicio ofrecido por la empresa productora de yuca industrial en Corozal, Sucre.....</i>	43
Figura 6 <i>Principales clientes de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre</i>	44
Figura 7 <i>Uso de la capacidad instalada en temporada alta de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre</i>	45
Figura 8 <i>Uso de la capacidad instalada en temporada baja de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre.....</i>	46
Figura 9 <i>Tenencia de las instalaciones donde se desarrolla la actividad económica de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre</i>	47
Figura 10 <i>Valor de los activos en (millones de pesos colombianos COP) de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre</i>	48
Figura 11 <i>Crecimiento de las utilidades en el último año, de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre</i>	49
Figura 12 <i>Nivel de endeudamiento de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre</i>	50

Figura 13 <i>Principal fuente de financiación de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre</i>	50
Figura 14 <i>Cantidad de empleados formales con que cuentan las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre</i>	52
Figura 15 <i>Cantidad de empleados a término fijo con que cuentan las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre</i>	53
Figura 16 <i>Capacitaciones recibidas por parte del talento humano para mejorar los procesos de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre</i>	54
Figura 17 <i>Promedio de hectáreas sembradas de yuca industrial, por parte de las empresas productoras en Corozal, Sucre</i>	55
Figura 18 <i>Principales fortalezas de los empresarios del sector de yuca industrial en Corozal, Sucre</i>	56
Figura 19 <i>Principales debilidades de los empresarios del sector de yuca industrial en Corozal, Sucre</i>	57
Figura 20 <i>Expectativas e interés en asociarse, por parte de los productores de yuca industrial en Corozal, Sucre</i>	58
Figura 21 <i>Interpelación a los productores de yuca industrial en Corozal, Sucre, sobre si tienen conocimiento de los beneficios de pertenecer a una asociación</i>	59
Figura 22 <i>Consulta a los productores de yuca industrial en Corozal, Sucre, sobre si están de acuerdo en hacer parte de una asociación e invertir los recursos en ella.</i>	60
Figura 23 <i>Interpelación a los productores de yuca industrial en Corozal, Sucre, sobre estar de acuerdo en hacer parte de una asociación para obtener insumos necesarios para la actividad productiva.</i>	61

Figura 24 <i>Consulta a los productores de yuca industrial en Corozal, Sucre, sobre si están de acuerdo en asociarse para conseguir recursos financieros para la actividad productiva.</i>	62
Figura 25 <i>Indagación a los productores de yuca industrial en Corozal, Sucre, sobre si están de acuerdo en asociarse para fijar precios y comercializar su actividad productiva</i>	63
Figura 26 <i>Pregunta a los productores de yuca industrial en Corozal, Sucre, sobre si están de acuerdo en asociarse para compartir conocimiento respecto a técnicas y mejores prácticas para su actividad productiva.....</i>	64

Introducción

La productividad del sector agroindustrial en Colombia ha tomado fuerza en los últimos meses, se ha evidenciado como varias instituciones incluyendo la academia, por demandas de la Presidencia de la República han tenido que reformular o diseñar nuevas actividades como medidas de acción en pro del desarrollo agroindustrial nacional, siendo más específicos, esas zonas donde el capital agro es destacable. En pro de esas premisas, las comunidades científicas están en la responsabilidad de desarrollar investigaciones que aporten diagnósticos y la identificación de potencialidades para diseñar los nuevos planes de acción.

Una de las formas de desarrollar la productividad en el sector agro ha sido la asociatividad. Autores como Santiago, Cruz, Acevedo, Ruiz y Maldonado (2015); Carvajal, Tovar & Zimmerman (2017); Dequino (2019) y Rocha (2018) concuerdan con la premisa de que los modelos asociativos, independientemente de sus características o tipos, pueden ayudar a potenciar el desarrollo y desempeño productivo de las empresas que integran el sector agroindustrial, esto a través del fortalecimiento institucional que una empresa puede proveer a otra, en aras de trabajar en un bien común.

Partiendo de la idea anterior, se aborda en el presente informe la situación de las empresas participantes en la cadena productiva de la yuca ácida en Sucre en materia a la asociatividad, esto debido a que la mayoría de los actores obedecen a empresas familiares que cuentan con los conocimientos requeridos para la producción pero que carecen de recursos tecnológicos y financieros entre otros, para escalar sus negocios familiares. Así las cosas, este estudio obedece a una investigación que buscaba establecer los factores de asociatividad de las empresas participantes en la cadena productiva de la yuca ácida en Sucre.

La misma se llevó a cabo siguiendo las instrucciones de la investigación descriptiva, que busca desmembrar el objeto de estudio (Empresas de la cadena productiva de yuca acida) para encontrar los factores potenciales que garanticen la asociatividad mutua. Para ello, la población estuvo compuesta por un grupo de productores de yuca acida en Sucre, que accedieron a participar, el muestro fue tipo bola de nieve en el que con el propósito de encontrar el objeto del estudio a través de la referencia de otro sujeto. Las fuentes primarias de información fueron las empresas participantes del estudio que cumple el requisito de ser productoras de yuca ácida, y las fuentes secundarias fueron considerados los informes de investigación publicados sobre el tema y el área de estudio.

El estudio se llevó a cabo en tres etapas, la primera etapa buscaba caracterizar a las empresas participantes con el fin de conocer y contextualizar el estado de estas en la cadena, su importancia como eslabón y su impacto en una posible asociación. La segunda etapa tuvo que ver con la identificación de factores de asociatividad que pudieran tener estas empresas, para ello, se llevó a cabo en un segundo momento la aplicación de un formulario para indagar sobre estos factores que inicialmente fueron establecidos por los participantes en comités y charlas. Finalmente, la tercera etapa, rescata debilidades y formalezas identificadas en la segunda eta y que, con ayuda de los actores, fueron ubicadas en una matriz DOFA con amenazas y oportunidades para analizar, como éstas se pueden combinar y proponer estrategias de mejora en pro de la asociatividad en la cadena productiva.

Los hallazgos se pueden resumir en el siguiente segmento y con las siguientes premisas. Las empresas que integran la cadena productiva de la yuca acida son en su mayoría familiares, que cuentan con conocimientos y experiencia en los procesos de producción y cosecha, en su gran mayoría formalizadas y con capital propio, sus factores asociativos más predominantes

tienen que ver con la tenencia de tierra y conocimiento en el proceso, con apertura para formar equipo con otros aliados, pero con carencia de conocimiento tecnológico y técnico para promover la productividad. Dentro de las estrategias recomendadas se contemplan la promoción de educación en lo técnico, comunicación y trabajo en equipo para lograr resultados colectivos.

Planteamiento del Problema

Descripción del Problema

Los productos agrícolas son importantes para el desarrollo de las comunidades, dentro de la canasta familiar ocupan un lugar importante por su aporte diverso a la nutrición y la salud de las personas. Cuando los productos pueden ser producidos en diferentes países se puede evidenciar un gran factor de desarrollo social y económico. Algunos productos agrícolas también han servido como materias primas para el desarrollo de productos complementarios pero que cobran importancia por su utilidad en la sociedad, dentro de estos se puede incluir la yuca ácida.

La yuca ha sido un producto tan importante por lo que los avances representan entre otras cosas, la reproducción no solo sexual sino asexual del tubérculo. En el Caribe colombiano, se evidencia como la yuca ha pasado de una producción ancestral a una agroindustrial, y esto es gracias a su potencial para el desarrollo, no obstante, en Corozal Sucre el impacto no ha sido el más alentador. Desde la década de los 90, en Colombia se han puesto en marcha diferentes programas para promover la producción de la yuca de manera planificada, sin embargo, estos han desaparecido con el tiempo gracias a factores como la falta de insumos para las siembras, maquinaria para el desarrollo de diferentes actividades productivas, lo que hace que los productores se sientan desprotegidos en el ejercicio (Banco de la República, 2017).

Existen pequeñas empresas familiares que garantizan el desarrollo de productos hechos con base en el almidón de yuca, como es el caso de panderitos, diabolines, roquitas, enyucados entre otros, sin embargo, estos modelos de negocio no son escalables en tanto la producción sigue siendo artesanal. Por otro lado, se tiene el crecimiento paulatino del mercado de croquetas, bastones de yucas y otros productos congelados listos para preparar, pero este se encuentra bajo

el manejo de las grandes empresas lo que hace que los productores se encuentren lejos de la posibilidad de escalar y desarrollar económicamente a la región (Pérez, Mora, & López, 2019).

Lo expuesto muestra cómo el escalamiento de las empresas alrededor de la producción de yuca ácida no se hace evidente, aunque cuenta con potenciales para ser más productivas, carecen de recursos para tal fin. Autores como Carbajal, Tovar & Zimmerman, (2017) encuentran en la asociatividad una estrategia con gran posibilidad para el escalamiento de estas empresas, pero desde una visión conjunta y complementaria, a través del trabajo mancomunado de todos los eslabones de la cadena productiva de la yuca ácida. En la actualidad se desconocen los factores que pueden ayudar a establecer una asociatividad entre las empresas y para el diseño de un modelo asociativo es necesario tenerlos identificados.

Formulación del Problema

Por lo anterior, se presenta la presente investigación como una opción para establecer los factores de asociatividad en las empresas que integran la cadena productiva de la yuca ácida, la misma se puede sintetizar a través del siguiente interrogante: ¿cuáles son los factores de asociatividad de las empresas participantes en la cadena productiva de la yuca ácida en Sucre?

Justificación

La yuca es el 5 bien agrícola que se cultiva en Colombia, en los 32 departamentos del país, pero su cultivo es preponderante en la Costa Atlántica, llanos y el Cauca (Minagricultura, 2020). Es de resaltar la importancia que el cultivo ha tomado en los últimos tiempos, según datos de Minagricultura (2020) que afirma que entre los años 2015 y 2020 los cultivos de yuca aumentaron un 7%, mientras que el área cosechada aumentó un 21%, de estas cifras un 93% corresponden a yuca de mesa y un 7% a yuca industrial.

Pese a los datos mencionados no todo es alentador ya que según datos de la FAO (2020) Colombia es el tercer productor de yuca de Latinoamérica, pero su rendimiento en promedio es muy bajo: “Colombia es bajo (11.34 ton/ha.), comparado con los líderes mundiales como Tailandia (22 ton/ha), y de la región, Brasil (14 ton/ha) y Paraguay (18 ton/ha)” (FAO 2020). A esto se le puede sumar el hecho de que aún la producción de los derivados de la yuca, se llevan a cabo a través de empresas familiares que carecen de recursos para llevar a cabo una producción más industrializada.

Siguiendo los aportes de Carbajal, Tovar & Zimmerman, (2017) la asociatividad entre las empresas que caracterizan la cadena productiva de la yuca ácida, puede ser una estrategia de productividad efectiva para el caso, por ello, se plantea el estudio que busca establecer los factores de asociatividad con que cuentan estas empresas para el desarrollo de un completo modelo de asociatividad que integre todos los eslabones de la cadena. Este estudio reconoce los siguientes beneficiarios.

Las empresas que conforman la cadena productiva de la yuca ácida porque pueden encontrar en los resultados sus potenciales para llevar a cabo relaciones de asociatividad atendiendo al modelo que mejor convenga a sus características y necesidades de productividad,

adicional a ello, es el estudio puede ayudarles a generar nuevas y más actualizadas ideas para mejorar la productividad teniendo en cuenta recursos disponibles a nivel de actividades primarias como la logística de entrada, las operaciones, la logística de salida, el marketing y las ventas y el servicios, a ello se le suman los recursos relacionados a la infraestructura, gestión de recursos humanos, desarrollo tecnológico y compras.

Otros beneficiarios son representados por la comunidad académica específicamente dedicada a los estudios de desarrollo regional, puesto que cuentan con nuevos datos sobre la cadena productiva de la yuca ácida que pueden servir como insumo para el diseño de nuevas soluciones empresariales y estratégicas que ayuden al crecimiento de las empresas del sector. Así las cosas, se habla un informe investigativo actualizado que muestra la realidad de las empresas que se ubican dentro del mercado de la yuca ácida, sirviendo como base para el desarrollo de nuevas estrategias que van desde lo estratégico hasta lo operativo y comercial.

Finalmente, la investigadora encuentra en la propuesta de investigación una oportunidad para introducirse en el marco de los estudios de desarrollo regional a través de la realidad de la cadena productiva de la yuca ácida, aplicando competencias para el desarrollo de una investigación integral libre de sesgos y conceptos preconcebidos, logrando un alto nivel de imparcialidad para presentar la realidad plena del objeto de investigación.

Objetivos

Objetivo General

Establecer los factores de asociatividad de las empresas participantes en la cadena productiva de la yuca ácida en Sucre.

Objetivos Específicos

Caracterizar la cadena productiva de las actividades primarias y de soporte, de la yuca ácida en CorozaI departamento de Sucre.

Reconocer los factores de asociatividad identificados en las empresas participantes en la cadena productiva de la yuca ácida en Sucre.

Proponer estrategias que permitan fortalecer la asociatividad entre productores de yuca amarga en el municipio de CorozaI Sucre.

Marco de Referencia

Antecedentes de la Investigación

Se ha desarrollado una revisión bibliográfica en bases de datos incluidas en Scopus para identificar antecedentes que muestren el estado del tema de investigación en el ámbito de lo académico y lo empresarial, en una primera búsqueda general y aplicando el algoritmo (associativity model + agroindustry) se logró como resultado 1.238 producciones publicadas sobre el tema de asociatividad en la agroindustria, luego de aplicar filtros como el año y tipo de producto a artículos indexados y open acces, los resultados fueron acotados a un total de 198, finalmente, aplicando un último filtro de año desde 2017 a 2022, se encontraron 43 artículos, de los cuales se seleccionaron lo que son considerados pertinentes para el enfoque de esta investigación, estos fueron organizados por antigüedad y ubicación (internacional, nacional y local).

A nivel internacional se tiene el aporte desarrollado por Ibañez, Cabrera, Martínez, Martínez y Maldonado (2015) que se titula “Asociatividad para la competitividad en la agroindustria de Oaxaca, México” muestra la realidad del momento sobre la asociatividad en la agroindustria. A través de un estudio descriptivo, lograron establecer características de la asociatividad como una forma promover la competitividad. Para ello, y ante la propuesta de un modelo de asociatividad para las empresas, la primera pauta en desarrollarse fue una caracterización de las empresas en el que se establecieron factores internos y externos determinantes en las empresas para promover la competitividad, por ello, conocer su nivel de participación en el PIB fue crucial porque ayuda a conocer el nivel de productividad de las empresas en el mercado.

Finalmente, los autores proponen un modelo de asociatividad integrado por principios y valores, y unos factores que deben identificarse en cada empresa. Este modelo apunta a la productividad a través de la competitividad dentro de la participación del mercado, la productividad interna en materia de operaciones, la rentabilidad de las operaciones y los procesos administrativos, y el desarrollo de una ventaja competitiva.

De este primer estudio se logra establecer una estructura de desarrollo del proceso de investigación que ayuda a establecer el estado inicial de las empresas y las dificultades que estas deben superar a través de un sistema de gestión intencional, propenso a aprovechar las potencialidades de los aliados.

Otro estudio para considerar es el desarrollado por Carbajal, Tovar & Zimmerman, (2017) titulado Modelo de asociatividad en la cadena productiva en las Mipymes agroindustriales. Contaduría y administración, que siguiendo la línea anterior muestra una propuesta de un modelo de asociatividad para la cadena productiva de la agroindustria. Los autores desarrollaron una investigación de tipo descriptiva en la que se buscaba entender como los eslabones de la cadena integrados por actores directos, servicios de apoyo, el entorno, la relaciones y las políticas de gobierno influyen en el éxito de la asociatividad.

Los autores seleccionaron un periodo de tiempo para establecer estas características y siguiendo las pautas de una muestra definida y la aplicación de un cuestionario personal, lograron caracterizar a cada una de las empresas para ubicarlas en cada uno de los niveles de la cadena, finalmente se presenta un análisis descriptivo y correlacional, que apunta al modelo, en el sentido que permite establecer los factores determinantes para el modelo.

A través del desarrollo de ecuaciones estructurales se pudo establecer la relación entre los eslabones de la cadena para establecer un modelo en el que la cooperación es protagonista, se

evidenció de acuerdo con la narrativa de los autores que, si bien las empresas participantes cuentan con grandes potencialidades, estas carecen de impacto porque están aisladas, lo que hace que su fuerza disminuya.

Por su lado, Dequino (2019) desarrolló el estudio titulado Factores determinantes de la integración asociativa en el sector agropecuario. Estudio de casos en el ámbito de la cuenca láctea Villa María, a través de un estudio descriptivo, en el que pudo establecer características de diferentes casos de asociaciones en el sector agroindustrial para establecer potencialidades y ventajas competitivas.

Dentro de los hallazgos que manifiesta el autor se tienen la naturaleza de las integraciones estudiadas, donde se evidencia una actitud de complementariedad, también se evidencia una integración con enfoque clásico (cooperativa), pero que requiere mejoras en materia de estructura y organización. Esta última apunta al siguiente hallazgo que tiene que ver con el modelo organizacional de los casos estudiados, se encontró un modelo organizacional clásico en el que se busca controlar los recursos a través de registro, todo esto apunta a la individualidad de las partes. Finalmente, el autor estudia las formas en la que los casos se relacionan con el mercado en el que incursionan como un factor determinante para el éxito de la asociatividad, ello apunta a que las empresas requieren hablar y ser flexibles en medio de un mercado cambiante, inestable y exigente, más informado y donde los clientes son cada día más preparados en lo relacionado a las tendencias comerciales de la época.

El autor habla de unos retos existentes para las empresas del sector en materia de asociatividad, afirmando que se requiere se complementarios con los aliados para prestar servicios o comercializar bienes de calidad en una economía que se puede consecuentemente, es decir, cada uno de los asociados pueden generar la necesidad de su cliente para que este pueda entrar

en un relación comercial con otro, otra manera contemplada para dar éxito a la asociatividad se puede deber a la construcción de capital social, esto apunta a que los asociados deberían trabajar en un bien común que logra impactar de manera sostenible en lo social, la creación de capital social que pueda unirse a los esfuerzos de una mejor sociedad.

A nivel nacional y local se encontraron una serie de estudio de los cuales se destaca el trabajo desarrollado por Rocha (2018) titulado Análisis de los factores que limitan la mejora económica de los productores rurales organizados en el distrito de Yarabamba, Provincia de Arequipa-Perú-2015. En este estudio se analizó un problema específico que tiene que ver con los factores que limitan la mejora económica, toda vez que la intervención de estos factores puede generar un cambio en la realidad de las empresas.

Para lograr una meta común que ayude a todos los miembros de una sociedad es necesario definir factores en los que los esfuerzos deban dirigirse sin distracción, en el estudio, se identificaron a través de una metodología descriptiva los siguientes factores: nivel de organización y asociación, nivel de participación, nivel de asociatividad, nivel de confianza, limitantes de participación, articulación comercial, capacitación y asistencia técnica, grado de tecnificación, proceso de gestión (producción, comercialización), acceso al financiamiento.

Dentro de los resultados encontrados se pueden destacar los siguientes: la asociatividad en las empresas del estudio es nula, no se promueve una sinergia entre las partes y ello hace que los resultados sean de bajo impacto a nivel económico y de desarrollo. No se evidencio cooperación entre las empresas participantes, esto muestra la desarticulación en las operaciones y esto genera que las metas sean más difíciles de alcanzar. Finalmente, el autor encontró deficiencia en la disponibilidad de herramientas tecnológicas para la producción y comercialización lo que hace que la oferta también se encuentre limitada.

Por otro lado, se tiene el trabajo desarrollado por Poveda (2019) titulado Productores rurales y asociatividad: evidencia empírica para Colombia, en el mismo a través de una práctica descriptiva y siguiendo los parámetros de la investigación cuantitativa se logró establecer el impacto de las prácticas de asociatividad en los participantes. Este estudio buscaba establecer la importancia de la asociatividad en los productores rurales, partiendo de la importancia de estos dentro de la economía local y el desarrollo en Colombia.

Dentro de los resultados encontrados se tienen los beneficios que reciben los productores rurales al participar en asociaciones o trabajar en compañía con otros productores, su alcance aumenta en el mercado, sus empresas logran las metas proyectadas y el precio se mueve dentro de una estrategia de concertación y negociación con el resto de los aliados. Se evidenció en este estudio un aumento progresivo del capital de trabajo y esto gracias al aumento de la demanda como diferenciación del mercado frente al resto de los productores.

Los ingresos de los participantes han tenido un aumento progresivo y consecuente con el trabajo que se lleva a cabo en sinergia con las partes, por ello, los nuevos productores, aunque no cuenta con la experiencia si cuentan con la asesoría y monitoreo de los expertos para nivelar la calidad de su producción a la planteada por la cadena.

Finalmente se tiene el trabajo desarrollado por Ramírez y Pedraza (2020) titulado La asociatividad competitiva en el sector agroindustria en el departamento de Santander. Este estudio se llevó a cabo siguiendo los parámetros de la investigación descriptiva de enfoque mixto, en la que se buscaba establecer características y datos sobre la asociatividad en el sector agroindustrial en Santander. Se llevó a cabo una revisión bibliográfica e la que se pudieran identificar los datos requeridos para establecer la naturaleza e impacto de la asociatividad en los productores y demás participantes del sector.

Los resultados ayudaron a definir que los factores que determinan la asociatividad en esta zona del país son: sociales (distribución de la riqueza y formación), económico (disponibilidad de capital), cultural y educativo, las carencias de ciertos recursos hacen que la producción sea insuficiente y se genere la competencia desleal entre los participantes en el sector. El manejo de los precios sin ningún tipo de regulación por parte de los canales e intermediarios genera bajos ingresos para los que hacen el 80% del trabajo.

También se evidenciaron deficiencia en materia de herramientas y recursos tecnológicos para una producción de mayor escala, esto hace que no exista una separación de las tareas, las empresas no cuentan con un orden organizacional que defina las funciones de cada uno en la cadena productiva. La mayoría de las empresas estudiadas (63%) no se encuentran formalizadas y eso hace que no puedan acceder a recursos y asesoría, incluyendo otros beneficios de tipo organizacional y legal.

Lo que se ha podido evidenciar en esta serie de antecedentes es que la mayoría de los estudios apuntan a ser descriptivos, es decir, buscan identificar para describir los factores y el impacto de estos en la asociatividad del sector agroindustrial. Se ha evidencia como convergen en la realidad de que la asociatividad no es muy común y que además el letargo tecnológico en el sector general que no se puedan desarrollar sinergias. Otro flagelo importante para considerar es el tema de la ausencia de políticas para el control de precios que establecen los intermediarios, esto hace que las empresas no quieran trabajar en equipo puesto que se sienten atacados por la competencia.

Marco Teórico

Uno de los fenómenos sociales que más ha llamado la atención está vinculado a las concentraciones industriales y los modelos asociativos, dentro de los cuales surgen redes de colaboración entre diversas organizaciones (Becattini, 1988).

En este sentido, Alfred Marshall fue uno de los primeros en analizar las razones por las cuales surge la industria concentrada en ciertas localidades. Hugo y Fernando (2021) citando a Marshall señalan algunos elementos que contribuyen a la concentración industrial: 1) condiciones físicas (por ejemplo, naturaleza del clima y suelo), 2) necesidades de consumidores locales (familias y empresas), 3) infraestructura (carreteras), y 4) vías de acceso (transportes). Este autor enfatiza tres aspectos: mutua proximidad de empresas en un distrito industrial, las cuales intercambian información, nuevas ideas e inventos; aparición de actividades o empresas subsidiarias que reducen los costos, y concentración de mano de obra especializada.

Por su parte, Krugman (1992), agrega que otros aspectos por considerar en la conformación y crecimiento de una concentración industrial son: rendimientos crecientes a escala, componentes arbitrarios y accidentales, fenómenos históricos y acumulativos.

En adición Piore y Sabel (1990), señalan que el concepto de distritos industriales se remite a las concentraciones industriales de empresas que cooperan en un contexto en el que ninguna de éstas domina permanentemente y donde existe la posibilidad de realizar acuerdos informales de corto plazo a nivel interempresa. Asimismo, cuentan con instituciones de apoyo (comerciales, sindicales y financieras) y lazos de comunidad e identidad.

Para Piore y Sabel (1990), las nuevas zonas industriales representan la acumulación de los fines emprendidos por una comunidad, en la cual se relacionan simbióticamente actores y empresas para invertir en recursos y transformar invenciones en innovaciones tecnológicas. Esta

estructura social e industrial se integra y dinamiza con el desarrollo de subsistemas asociados a los siguientes aspectos: a) institucionales (reglas, regulaciones, legitimación, entre otros), b) materiales (obtención de recursos humanos, financieros, científicos, por mencionar algunos) y c) instrumentales (comercialización, distribución, manufactura y otros).

Desde el punto de vista de Humphrey y Schmitz (1995), estas concentraciones industriales de empresas pueden dar lugar a ventajas económicas y productivas tales como proveedores de materias primas y componentes; maquinaria nueva; mano de obra especializada y transmisión formal e informal de conocimientos tecnológicos, sinergias y spillovers (desbordamientos), las cuales pueden derivarse de las economías externas y de escala.

Para Bockholt y Thuriaux (1999), hay redes en las cuales coexisten fuertes lazos de interdependencia dentro de la cadena productiva de valor en el nivel de empresas, agentes que producen conocimiento, instituciones puente (consultores) y clientes, a estas redes se les conoce como clúster. (p. 381-409).

De modo que las redes interempresariales según Freeman (1991) son un conjunto estrecho de vínculos explícitos, selectos y con patrones preferenciales que se dan en un conjunto de empresas a partir de ventajas complementarias y relaciones de mercado, teniendo como principal meta la reducción estática y dinámica de la incertidumbre (págs. 499-514).

Las redes organizacionales surgen por varios motivos: a) necesidad de coordinar procesos de especialización productiva y tecnológica de empresas, b) introducción rápida y generalizada de nuevas tecnologías de información y comunicación, c) redescubrimiento de la influencia de las externalidades (estáticas y dinámicas) en los distintos integrantes de un grupo, d) disminución de la tendencia hacia la integración vertical y auge de los procesos de outsourcing, y e) innovaciones sociales e institucionales que contribuyan a la solución de problemas

socioeconómicos complejos, que ni el mercado ni la empresa por sí mismos pueden ofrecer respuesta adecuada (Messner, 1999; Cimoli, 2000; Altvater y Mahnkop, 2002).

Por último, se considera que las relaciones o redes de cooperación entre empresas pueden adoptar distintas formas. Entre ellas, Castells (2000) cita cinco formas: 1) de proveedores, los cuales abarcan convenios de subcontratación, manufactura de equipo original y manufactura de diseño original entre proveedores y clientes, 2) de productores, incluye el acuerdo de coproducción, el cual permite a oferentes, que pueden competir entre sí, compartir recursos, capacidades o segmentos de mercado, 3) de clientes, referidas a la colaboración establecida entre empresas dedicadas a fabricación y distribución de bienes destinados a usuarios finales, 4) coaliciones de normalización, integradas por distintas instituciones y organizaciones con el fin de crear normas globales o estándares de producción y comercialización, y 5) de cooperación tecnológica, creadas con el objetivo de facilitar la adquisición del diseño de productos y tecnologías de producción o de compartir conocimientos de investigación y desarrollo. (Castells, 2000).

Florián (2017), manifiesta que las empresas asociadas, desarrollan un trabajo conjunto para conseguir objetivos comunes, complicados de lograr de manera individual. La asociatividad es un proceso que depende de la perspectiva del ser humano, el cual busca establecer lazos de identidad con otros, es por ello por lo que, en las empresas, los diferentes grupos de personas utilizan estos lazos para apoyos sociales y para la obtención de resultados.

Florián (2017) hace referencia a que la estrategia asociativa debe tener un carácter voluntario, pero que a su vez implica una colaboración colectiva con el fin de crear valor, a través de la materialización de objetivos comunes, que contribuyan a superar la escasez de escalas individuales y a incrementar la competitividad. Según estos autores, el proceso de

asociatividad comprende cinco etapas que son: **1) Etapa de gestación** que consiste en despertar el interés de futuros socios y realizar un análisis de los beneficios de una posible sociedad. **2) Etapa de estructuración** en la cual se definen los pasos a seguir para alcanzar los objetivos en común, después de que se ha establecido las funciones que cada uno cumplirá dentro del equipo de trabajo. **3) Etapa de madurez** en la cual se establece la figura jurídica y legal bajo la que se desarrollará la empresa, habiendo definido el modelo de la empresa y las funciones gerenciales que asumirán los socios. **4) Etapa de productividad o gestión** por medio de la cual se lleva a cabo el plan de acción para alcanzar los resultados esperados, y evaluando el desempeño de estos y finalmente **5) Etapa de declinación** que es cuando comienzan a verse los resultados de la gestión empresarial a disminuir y no se logra rentabilidad. (énfasis añadido).

Según Araque (2013) los factores que permiten o impiden que fluya la asociatividad, se relacionan de la siguiente manera:

Factores que permiten la asociatividad:

- ✓ Apoyo del gobierno y las empresas privadas
- ✓ Mejor poder de negociación
- ✓ Mejoramiento en gestión de conocimiento técnico y productivo
- ✓ Fortalecimiento de asociaciones y trabajo en equipo
- ✓ Acceso a financiamientos
- ✓ Aplicación de nuevas técnicas de trabajo para la producción
- ✓ Disminución de costos de producción
- ✓ Aumento de los niveles de productividad para ser competitivos
- ✓ Disminución del riesgo en el mercado

Factores que impiden la asociatividad:

- ✓ Falta de objetivos en común dentro del sector
- ✓ Falta de liderazgo
- ✓ Falta de compromiso
- ✓ Falta de buena gestión
- ✓ Falta de proyectos que permitan estabilidad en el mercado
- ✓ Falta de conocimiento sobre la asociatividad
- ✓ Falta de apoyo de instituciones privadas y/o públicas
- ✓ Falta de financiamiento
- ✓ Falta de capacitación para el mejoramiento de técnicas

Para Florián (2017) las empresas asociativas deben tener objetivos que vayan más allá del fin económico, permitiéndose así establecer una conexión social, que respete el medio ambiente para desarrollar sus procesos de manera sostenible. Así mismo, que su gestión promueva prácticas democráticas entre sus asociados, con el fin de mantener siempre la innovación y la calidad como parte ineludible del éxito en los mercados actuales, ya que estos se constituyen como factores indispensables en la consecución del éxito.

Siguiendo la línea anterior, es importante mencionar algunas aproximaciones a los procesos de asociatividad empresarial, ya que estos dan una pauta en el desarrollo de ella. Estos procesos se llevan a cabo a partir de los tipos de asociatividad identificadas desde lo teórico, dentro de estas se pueden mencionar tres más frecuentes en la actualidad, estos son: distritos industriales, clúster y redes empresariales.

Los distritos industriales resultan de la congregación de empresas que se especializaban en el bienestar de la sociedad de la década de los 80's del siglo pasado, estas empresas se caracterizaban por no ser resultado de la gestión estatal sino de un acercamiento cultural y

geográfico específico (pequeñas empresas con capital privado), estas asociaciones nacieron por intereses particulares, y en la actualidad se conservan a través de gobiernos que consideran son importantes en el bienestar y lograr mejores indicadores de competitividad y productividad. Otro modelo para considerar es el de los clústeres, quizás uno de los más conocidos, acuñado por Porter (2004) apuntando a una agrupación productiva de empresas y organizaciones que se dedican a un actividad o sector específico. Finalmente, se tiene el modelo redes empresariales que en la que las empresas se agrupan de acuerdo con su actividad y especialidad para acceder a servicios especializados de diseño, asesoría y prestación de servicios actualizados de acuerdo con los nuevos retos de cada época.

A partir de estos tipos de asociatividad, se llega a la importancia de que las empresas cuenten con la participación asociativa como estrategia de sostenibilidad y crecimiento constante, las asociaciones se mantienen actualizadas y en constante transformación lo que hace que a nivel interno las empresas participantes tengan el reto de reinventarse y mejorar todos los días. Aterrizando a los procesos de asociatividad se han evidencia desde lo teórico y practica la creación de programas y proyectos internacionales y nacionales, estos proyectos apuntan a la inyección de capital para ser distribuido a través de las partes que se asocian para impacto un sector específico.

En consecuencia, es importante mencionar la asociatividad como estrategia, esto apunta a los nuevos retos empresariales que se han creado con la recién instalada de la Revolución 4.0 (aunque ya se habla de la Revolución 5.0). Se habla de estrategia toda vez que la asociatividad puede ser el mecanismo para crear redes empresariales fuertes y sinérgicas que ayuden a nivelar las capacidades empresariales frente las demandas y nuevos retos del mercado.

Albán, Aranda y Briones (2021) dan una mirada estratégica a la asociatividad empresarial, afirmando que las empresas logran mitigar sus debilidades individuales y potenciar sus fortalezas cuando se encuentran agrupadas con otras filiales que les generan soporte en diseño, desarrollo, y gestión en general, cuando los esfuerzos de las empresas se unen las debilidades que a nivel individual pueden experimentar casi que desaparecen en el ejercicio y lo que resta es que cada empresa cuente con la disposición de cooperar para que la sinergia sea posible.

Los mismos autores enuncian como beneficios de la asociatividad con mirada estratégica los siguientes: posibilidad de desarrollo tecnológica de alto impacto y al alcance de todos. La posibilidad de encadenamientos productivos con un enfoque win for win (ganar-ganar). La posibilidad de una subcontratación en un ambiente de cooperación, y la cooperación ayuda a tener objetivos en común logrando la priorización de líneas estratégicas.

Marco conceptual

Actividades agropecuarias: Procesos productivos que incluyen la siembra de cualquier tipo de cultivo agrícola, plantación forestal o pastos, y la cría, levante y/o engorde de animales para el consumo o para la venta. DANE (2015).

Asociatividad: La asociatividad es la modalidad más exigente del vínculo con extraños, puesto que, a diferencia de la amistad y de la vecindad, es una relación difícilmente subsumible en el espacio doméstico (Valenzuela, y Cousiño, 2000).

Comercio: Consiste en el intercambio de bienes y servicios entre varias partes a cambio de bienes y servicios diferentes de igual valor, o a cambio de dinero (McLeay, Radia y Thomas, 2015).

Consumidores: Es una persona u organización que consume bienes o servicios, que los productores o proveedores ponen a su disposición y que decide demandar para satisfacer algún tipo de necesidad en el mercado (Calderón, Freire, y Naranjo, 2018).

Cosecha: Se denomina al acto de recolectar los frutos que brinda la tierra, por lo general obtenidos mediante cultivos. El término también hace referencia a la temporada en la cual se realiza dicha recolección, a los productos que se recogen y al conjunto de los frutos (Vizcaino, Ortega y Crespo, 2019).

Eslabones de la cadena de valor: Los eslabones o conexiones son las relaciones entre la forma en que se desempeña una actividad y el costo o desempeño de otra. Por lo tanto, los mismos eslabones pueden llevar a la ventaja competitiva de dos maneras: optimización y coordinación. Los eslabones pueden reflejar también la necesidad de coordinar las actividades. Optimizando eslabones incluso se puede lograr eliminar actividades innecesarias (Porter, 2004).

Intermediario: Proveedor, tendero, que median entre dos o más personas y especialmente entre el productor y el consumidor de géneros o mercancía (Diccionario de lengua española, 2022).

Mercado: Es donde se encuentra el origen etimológico de la palabra mercado que ahora nos ocupa. Un término este que es empleado con gran frecuencia en la sociedad actual para referirse a todo aquel sitio público en el que, en los días establecidos, se procede a comprar o vender diversos productos (Vizcaino, Ortega y Crespo, 2019).

Mercadeo agrícola: Comprende el espacio o contexto donde se lleva a cabo el intercambio, la venta y la compra de bienes y servicios agrícolas, pecuarios, acuícolas, pesqueros y forestales, entre agentes compradores que los demandan y tienen la capacidad de adquirirlos y

agentes vendedores que los ofrecen. El mercado puede desarrollarse de manera presencial o virtual (Minagricultura, 2019).

Producción Agrícola: Es aquella que consiste en generar vegetales para consumo humano. Ha variado mucho a lo largo de la historia, lográndose mejoras significativas en la misma gracias a la implementación de diferentes herramientas y procesos (Editorial Definición Mx.,2013)

Productores agropecuarios: Es aquella persona natural o jurídica que dirige la Unidad Productora Agropecuaria y toma las principales decisiones sobre el cultivo de plantas, la cría de animales, las prácticas agropecuarias, el uso sobre los medios de producción y la venta de los productos agropecuarios. (DANE, 2015)

Tenencia de la Tierra: Relación definida jurídica o históricamente entre la población, como individuos o grupos y la tierra (FAO, – Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2003).

Yuca: Planta de América tropical, de la familia de las liliáceas, con tallo arborescente, cilíndrico, lleno de cicatrices, de hasta dos metros de altura, coronado por un penacho de hojas largas, gruesas, rígidas y ensiformes, que tiene flores blancas, casi globosas, colgantes de un escapo largo y central, y raíz gruesa, de la que se saca harina alimenticia, y que se cultiva en Europa como planta de adorno. Real Academia Española (2021)

Yuca amarga: Manihot utilísima es un alimento básico con altos niveles de glucósidos cianogénicos, la cual es procesada para quitar su toxicidad (Leisa,2022).

Metodología de la Investigación

Dentro de las técnicas e instrumentos de información se establecieron las entrevistas a través de formularios con preguntas cerradas que ayudaran a acotar el tipo de información y datos que se requieren para el estudio, estos serán procesados a través de las técnicas de la estadística descriptiva y presentados de manera amena para las revisiones e interpretaciones de los lectores.

Tipo, Enfoque y Método de la Investigación

Se llevó a cabo una investigación descriptiva, que presenta las características de cada uno de los eslabones de la cadena productiva de la yuca y sus factores potenciales para la asociatividad como estrategia de productividad.

Población y Muestra

La población estuvo integrada por las empresas de la cadena de valor de la yuca industrial en el municipio de Corozal, Sucre; acuerdo lo expuesto por Ortegón (2010, p. 19) “Es el conjunto de medidas, individuos u objetos que comparten una característica en común y se basa en cuatro características: contenido, tipo de unidades y elementos, ubicación espacial y ubicación temporal”.

En este estudio es el total de productores de yuca industrial en Sucre, hacen parte de la población de estudio; cada uno de los productores escogidos para ser observados representa la unidad estadística de este estudio poblacional, acuerdo lo manifiesta Ortegón (2010, p. 19) “La unidad estadística es el elemento de la población que reporta la información y sobre el cuál se realiza un determinado análisis”.

El muestreo tipo bola de nieve es definido como “una técnica para encontrar al objeto de investigación. En la misma, un sujeto le da al investigador el nombre de otro, que a su vez proporciona el nombre de un tercero, y así sucesivamente” (Atkinson y Flint, 2001: página 1).

Este método suele asociarse a investigaciones exploratorias, cualitativas y descriptivas, sobre todo en los estudios en los que los encuestados son pocos en número o se necesita un elevado nivel de confianza para desarrollarlas. Aunque las semillas iniciales en el muestreo de bola de nieve son, en teoría, elegidos al azar, es difícil llevar a cabo en la práctica y se seleccionan a través de un método de muestreo de conveniencia; aplicado específicamente en el municipio de Corozal, Sucre, a un total de 27 productores de yuca industrial seleccionados como muestra poblacional de este producto tubérculo.

Fuentes de Información

Fuentes Primarias

Las fuentes primarias de la investigación serán cada una de las empresas participantes a través de una muestra representativa de la población total encontrada en el departamento de Sucre.

Fuentes Secundarias

Como fuentes secundarias se tendrá en cuenta los reportes de investigaciones desarrolladas alrededor del tema y que ayudan a establecer los factores que debe ser estudiados en cada uno de los actores de la cadena.

Técnicas e Instrumentos de Recolección de la Información

Para el desarrollo de la investigación, se utilizó la técnica de la encuesta escrita la cual según Torres, A. & Camargo, L (2009, p. 173) “Es la información que se obtiene a través de cuestionarios y sondeos de opinión masiva,- generalmente en anonimato, con el propósito de conocer el comportamiento de las tendencias del público sobre el hecho o fenómeno por estudiar” ; por otro lado el instrumento utilizado fué el cuestionario, que consiste en “La recopilación de datos que se realiza de forma escrita por medio de preguntas abiertas, cerradas, dicotómicas, por rangos, de opción múltiple, etc. En estos casos la encuestada contesta según su criterio y con sus respuestas se obtienen resultados representativos" (Torres, y Camargo, L 2009, p. 173).

La encuesta escrita que se aplicó a los diferentes actores involucrados en el diseño de un modelo asociativo que articule la cadena de valor en las empresas del sector de la yuca industrial en el municipio de Corozal, intentó hacer una medición del comportamiento que ha tenido este modelo asociativo articulado a la cadena de valor de la yuca industrial en los últimos años, así como también, tomar información de fuentes primarias y secundarias y corroborarla con la información que arroje el instrumento.

Etapas de la Investigación

La investigación se llevó a cabo a través de tres etapas, la primera etapa buscó la caracterización de la cadena productiva de las actividades primarias y de soporte, de la yuca ácida en Corozal departamento de Sucre, se esperaba la identificación de cada uno de los entes o personas que intervienen y sus características.

La segunda etapa consta del desarrollo de comités de trabajo para el reconocimiento de los factores de asociatividad identificados en las empresas participantes en la cadena productiva de la yuca ácida en Sucre.

La tercera etapa consta de la propuesta de estrategias que permitan fortalecer la asociatividad entre productores de yuca amarga para ello, se llevó a cabo análisis DOFA donde se analiza la relación y el impacto de las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de la cadena productiva, como resultados se plantearon estrategias básicas para fortalecer la asociatividad.

Análisis de Resultados

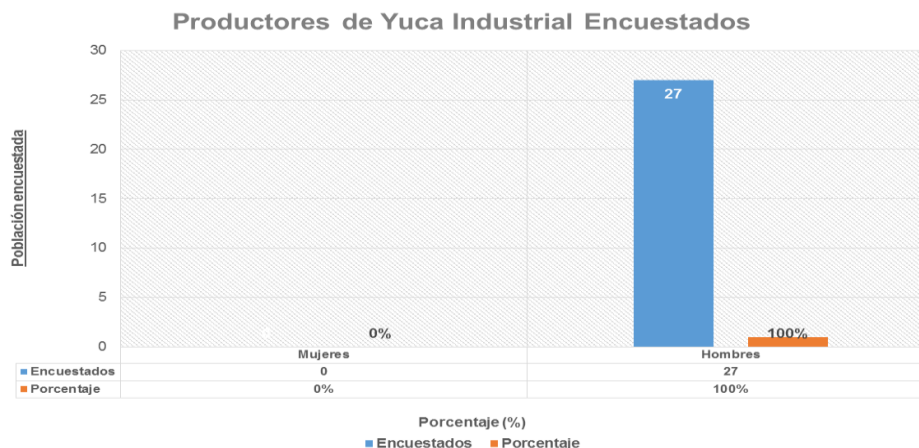
Este apartado presenta los resultados obtenidos en el proceso de investigación, se encuentra estructurado de manera sistemática siguiendo el mismo orden secuencial de los objetivos específicos, además, presenta análisis de los datos recopilados y finalmente, contiene a manera de cierre la propuesta de estrategias para promover la asociatividad en la cadena productiva estudiada.

Caracterización de la cadena productiva en las actividades primarias y de soporte, de la yuca ácida en CorozaI departamento de Sucre

Para el desarrollo de este proyecto de investigación, se tomó, los datos suministrados por la muestra de n=27, productores de las empresas del sector de yuca industrial en el municipio de CorozaI, departamento de Sucre, en esta primera etapa se llevó a cabo una caracterización de las empresas participantes, teniendo en cuenta información suministrada por los propietarios en encuesta aplicada.

Figura 1

Porcentajes por género de los productores yuca industrial en el municipio de CorozaI, departamento de Sucre



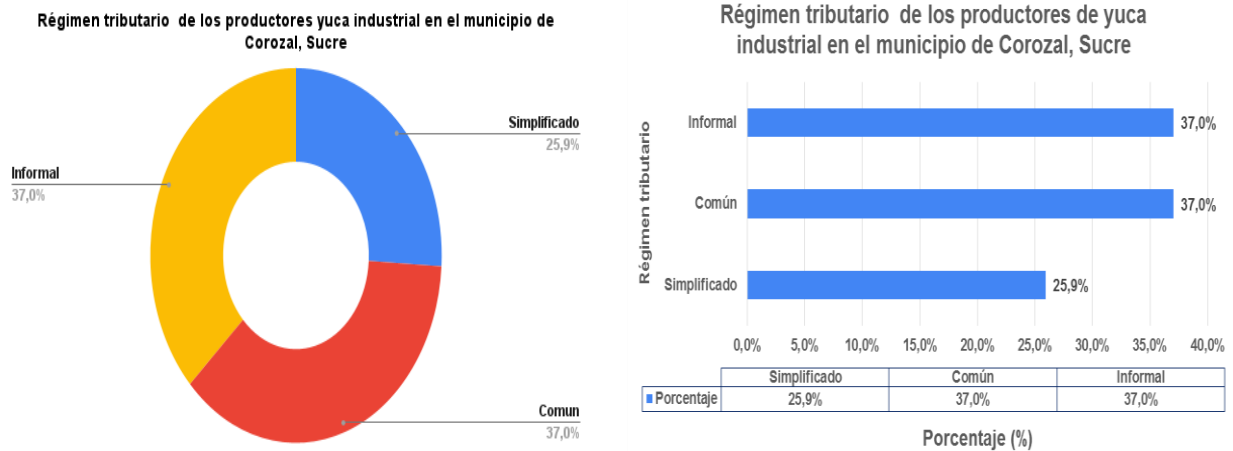
Nota. La figura 1 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con el género.

Esta investigación tuvo lugar en Corozal, departamento de Sucre, haciendo uso de la práctica estadística de la encuesta, efectuada en las empresas del sector de la yuca producida industrialmente en el municipio de Corozal, a una muestra de 27 productores de yuca industrial, de esta región Sucreña, con apoyo de la herramienta Google forms, para el desarrollo de las encuestas y a las diferentes visitas de campo en este sector industrial en menciona municipalidad.

Tomando los resultados arrojados por las encuestas efectuadas a los productores de yuca industrial, en relación al primer objetivo de esta investigación en lo concerniente a la caracterización de las diferentes empresas productoras de yuca localizadas en el municipio de Corozal, Sucre, para identificar factores determinantes desde un enfoque financiero, capacidad instalada y capital humano, relacionado con la cadena de valor, se establecieron diferentes análisis basados en las temáticas indagadas a este gremio empresarial, entre las que se encuentran: El régimen tributario; tipo de empresa; principales actividades económicas, productos y/o servicios y clientes; uso de la capacidad instalada en temporada alta y baja; tenencia de las instalaciones; valor de los activos en (millones de pesos colombianos COP); crecimiento de las utilidades en el último año; nivel de endeudamiento y principal fuente de financiación; cantidad de empleados formales y a término fijo.

Figura 2

Régimen tributario de los productores de yuca industrial en el municipio de Corozal, Sucre

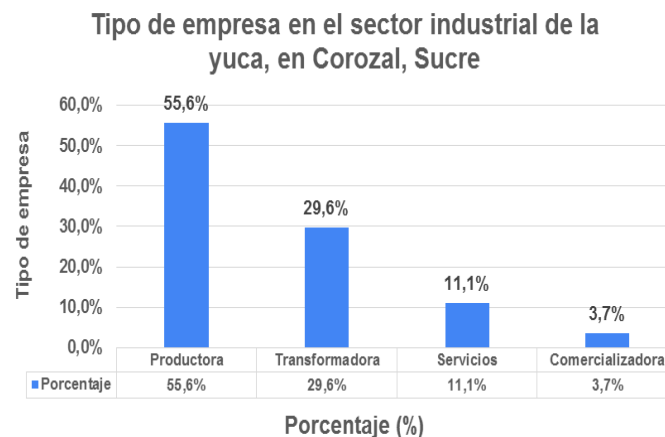


Nota. La figura 2 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con el régimen tributario.

Con relación a la información suministrada por los encuestados y tal como se ilustra en la figura 2, el mayor porcentaje de los productores de yuca industrial se inclinan por el régimen tributario informal y común, ambos representados por el 37,0%; en menor porcentaje se ubica el régimen tributario simplificado con 25,9%.

Figura 3

Tipo de empresa en el sector industrial de la yuca, en Corozal, Sucre

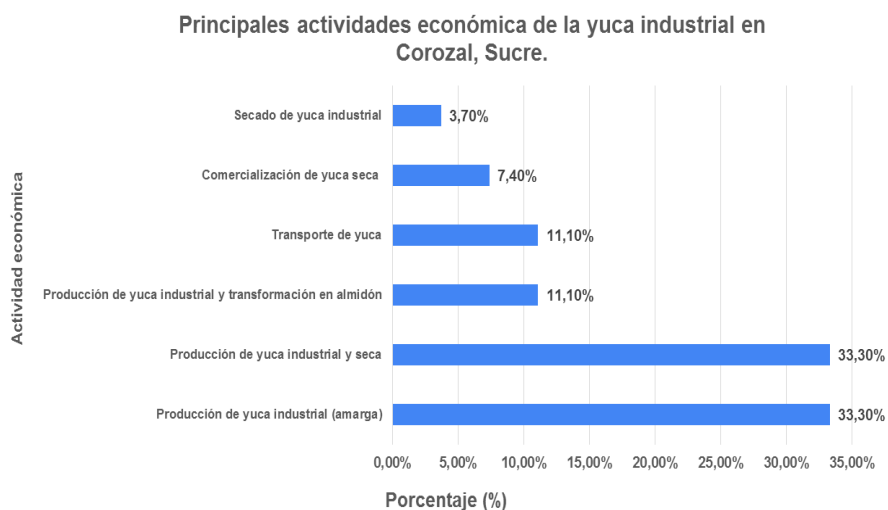


Nota. La figura 3 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con el tipo de empresa.

La figura 3, de los productores de yuca industrial, en Coroza, Sucre, el 55,6% está representado por el tipo de empresas productoras; seguido por el 29,6% de empresas transformadoras; las empresas de servicios registran el 11,1% y finalmente se encuentran las comercializadoras con 3,7%. Lo anterior evidencia que la tendencia de la población encuestada se identifica con las empresas productoras de yuca.

Figura 4

Principales actividades económicas de la yuca industrial en Coroza, Sucre

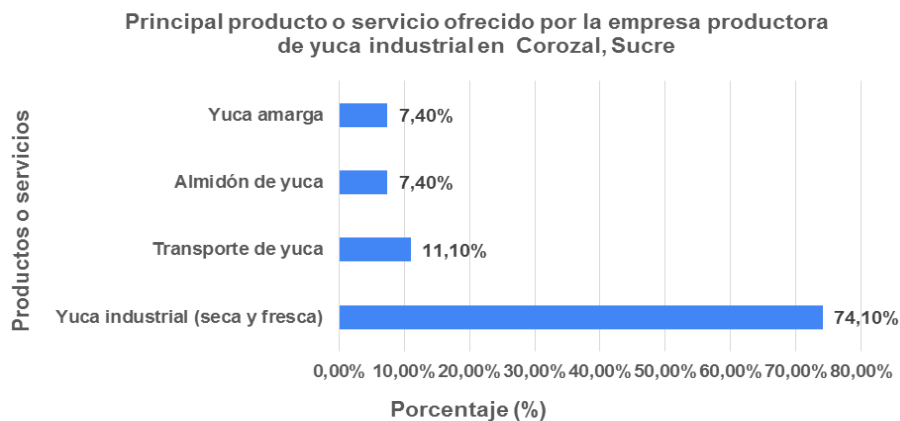


Nota. La figura 4 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con la actividad económica.

Entre las principales actividades económicas de la producción de yuca industrial en Coroza, acorde a la figura 4, la mayor actividad productiva está constituida por la producción de yuca industrial (amarga) y la producción de yuca industrial y seca, las dos con el 33,3%; continuando con el transporte de yuca y la producción de yuca industrial y transformación del almidón, ambas con el 11,1%; seguidamente se encuentra la comercialización de la yuca seca con el 7,4% y el secado de yuca industrial con 3,7%.

Figura 5

Principal producto o servicio ofrecido por la empresa productora de yuca industrial en Coroza, Sucre

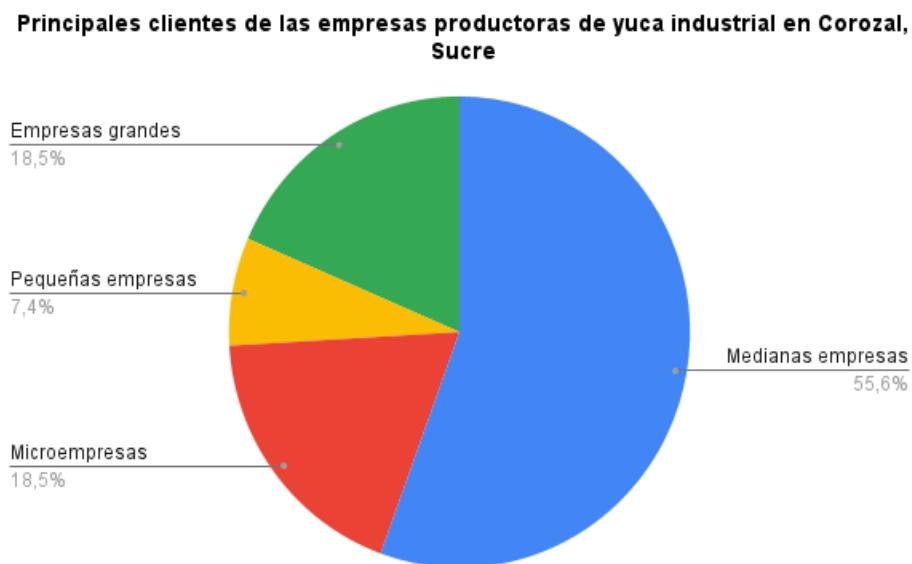


Nota. La figura 5 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con el principal producto o servicio.

Acuerdo lo muestra la figura 5, el principal producto o servicio ofrecido por la empresa productora de yuca industrial en Coroza, se encuentra a la yuca industrial (seca y fresca) con el máximo puntaje con el 74,1%; seguido por el servicio ofrecido por estas empresas productoras como lo es el transporte de la yuca representada por el 11,1%; finalizando con el almidón de la yuca y la yuca amarga, cada uno con 7,4%

Figura 6

Principales clientes de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre

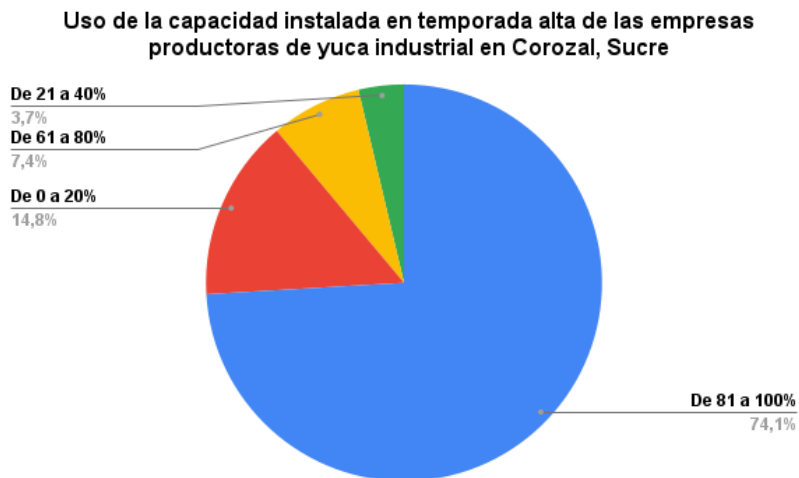


Nota. La figura 6 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con los principales.

Entre los principales clientes de las empresas productoras de yuca industrial, en referencia a la figura 6, la preferencia está a favor de las medianas empresas con 55,6%; continuando con las empresas grandes y microempresas, ambas con 18,5% y las pequeñas empresas constituyen el 7,4%.

Figura 7

Uso de la capacidad instalada en temporada alta de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre



Nota. La figura 7 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con el uso de la capacidad instalada.

En cuanto al uso de la capacidad instalada en temporada alta, las empresas productoras de yuca, en Corozal, según lo mostrado en la figura 7, de 81% a 100% de la capacidad instalada, existe un 74,1% de preferencia; mientras que de 0% a 20% de la capacidad instalada lo representa el 14,8%; seguido de 61% a 80% de la capacidad con 7,4%; 3,7% en cuanto a la capacidad instalada de 21% a 40%, finalizando con 0% en la escala de 41% a 60%

Figura 8

Uso de la capacidad instalada en temporada baja de las empresas productoras de yuca industrial en Coroza, Sucre

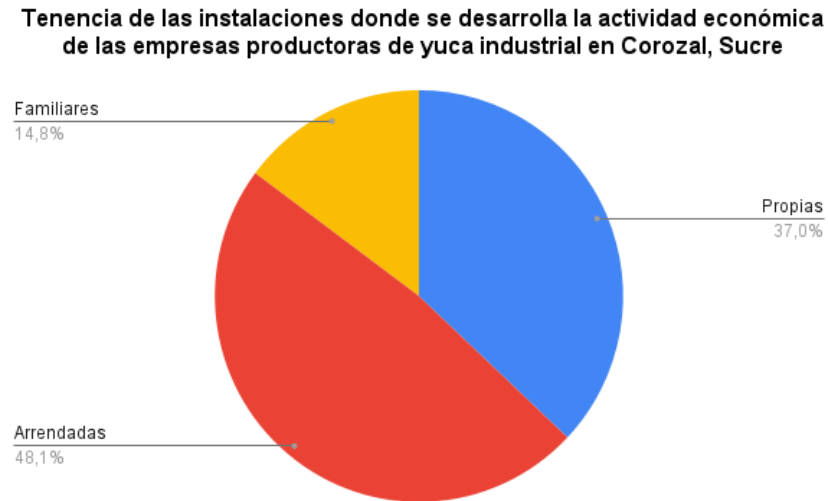


Nota. La figura 8 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con el uso de la capacidad instalada.

Considerando la figura 8, el uso de la capacidad instalada en temporada baja, las empresas productoras de yuca, en Coroza, en cuanto a la escala 0% a 20% de la capacidad instalada, está marcada la mayor tendencia con 59,3%; en su orden, de 21% a 40% de la capacidad, identificándose con el 25,9%; seguido de 41% a 60% y de 61% a 80%, ambas capacidades instaladas con el 7,4%, finalmente la capacidad instalada de 81% a 100% con 0%.

Figura 9

Tenencia de las instalaciones donde se desarrolla la actividad económica de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre

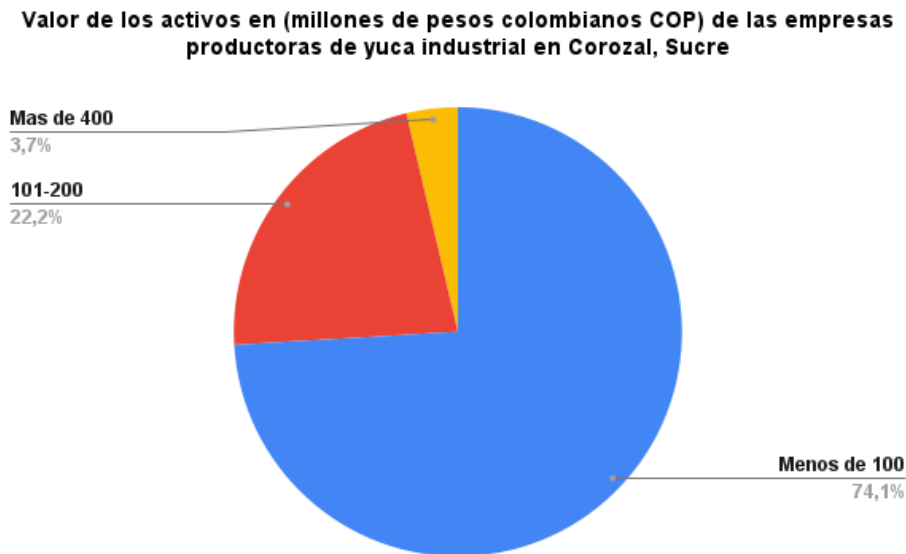


Nota. La figura 9 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con la tenencia de las instalaciones.

Con relación a la tenencia de las instalaciones donde se desarrolla la actividad económica de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, en la figura 9, se observa una mínima preferencia en los indicadores prestadas a cambio de servicios e instalaciones propias y arrendadas, las dos con 0%; en su orden ascendente en tenencia de instalaciones familiares registra 14,5%; finalmente las opciones de instalaciones propias y arrendadas con 37% y 48,1% respectivamente.

Figura 10

Valor de los activos en (millones de pesos colombianos COP) de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre



Nota. La figura 10 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con el valor de los activos.

En concordancia con la figura 10, el valor de los activos en (millones de pesos colombianos COP) de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, el 74,1% de los entrevistados se inclinó por Menos de 100 millones de COP (pesos Colombianos), seguido por 22,2% en la escala de entre 101 a 200 millones de COP; mientras que el 3,7% en más de 400 COP (pesos colombianos) y las variables 201 a 300 y 301 a 400 millones de COP (pesos colombianos) no marcaron preferencias registrando un 0%.

Figura 11

Crecimiento de las utilidades en el último año, de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre



Nota. La figura 11 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con el crecimiento de las utilidades.

En consideración a la figura 11, el crecimiento de las utilidades en el último año, de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, el 37% de los entrevistados manifestaron del 6% al 10%; mientras que el 29,6% de los encuestados respondieron del 0% al 5%; seguido por el 22,2% con el rango de crecimiento 11% al 20% de las utilidades; continuando con la escala de crecimiento del 16% al 20%, representada por el 7,4%; el indicador de más del 20%, con 3,7%.

Figura 12

Nivel de endeudamiento de las empresas productoras de yuca industrial en Coroza, Sucre

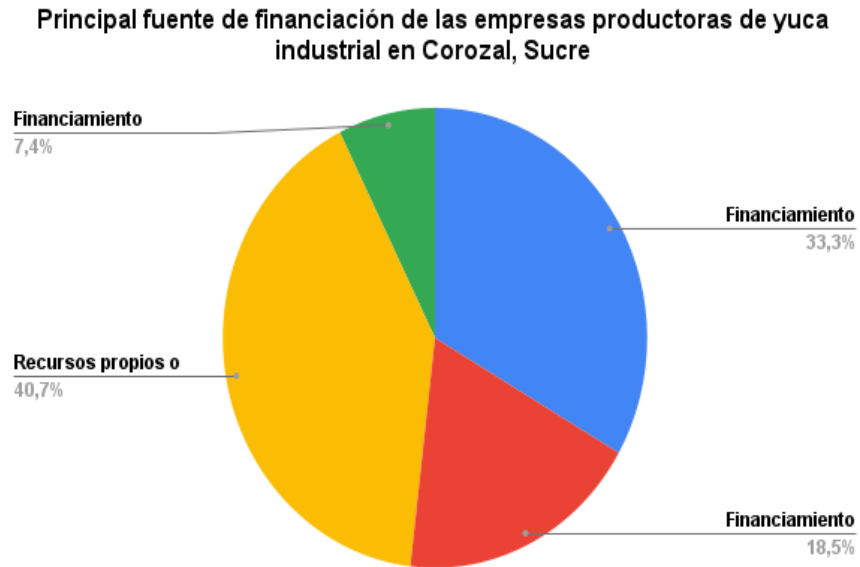


Nota. La figura 12 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con el nivel de endeudamiento.

Referenciando los datos de la figura 12, el nivel de endeudamiento de las empresas productoras de yuca industrial en Coroza, la mayor prevalencia está en el rango de endeudamiento del 0% al 15%, marcada por el 51,9% de los encuestados; en su orden se encuentra el rango del 31% al 45% con una aceptación del 22,2%; en la escala del 16% al 30% de endeudamiento se ubica el 18,5% de los entrevistados; las variables de endeudamiento del 46% al 60% y más del 60%, representadas por el 7,4% y el 0% respectivamente.

Figura 13

Principal fuente de financiación de las empresas productoras de yuca industrial en Coroza, Sucre



Nota. La figura 13 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con la principal fuente de financiación.

Considerando la figura 13, en cuanto a la principal fuente de financiación de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, los recursos propios o reinversión, marcan la mayor tendencia con el 40%; continuando con el 33,3% que se inclinaron por el financiamiento bancario; en relación con el financiamiento cooperativo, tiene una aceptación del 18,5%; mientras que el financiamiento informal registra un 7,4%; en referencia a los proveedores y entidades públicas se encuentran en 0%.

Figura 14

Cantidad de empleados formales con que cuentan las empresas productoras de yuca industrial en Coroza, Sucre

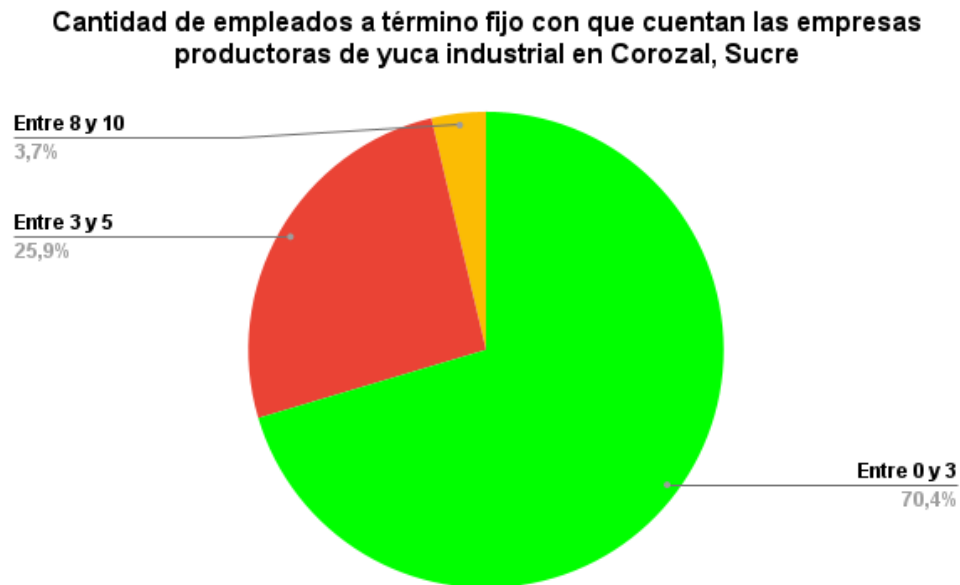


Nota. La figura 14 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con la cantidad de empleados formales.

Al determinar la cantidad de empleados formales con que cuentan las empresas productoras de yuca industrial en Coroza, el mayor porcentaje está representado entre 0 y 3 empleados con el 70,4% de los encuestados; el 22,2% manifestaron entre 3 y 5; coincidiendo con el 3,7%, entre 8 y 10 y más de 10; en lo que respecta al indicador entre 5 y 8 con el 0%, tal como se ilustra en la figura 14.

Figura 15

Cantidad de empleados a término fijo con que cuentan las empresas productoras de yuca industrial en Coroza, Sucre



Nota. La figura 15 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con la cantidad de empleados a término fijo.

Se observa en la figura 15, la cantidad de empleados a término fijo con que cuentan las empresas productoras de yuca industrial en Coroza, de los empleados en esta modalidad de contratación, figuran entre 0 y 3 con el 70,4%; sucesivamente entre 3 y 5 y entre 8 y 10, con el 25,9% y 3,7% respectivamente, finalmente se encuentra entre 5 y 8 y más de 10 empleados, ambos con el 0%.

Reconocer los Factores de Asociatividad Identificados en las Empresas Participantes en la Cadena Productiva de la Yuca Ácida en Sucre

Con relación al segundo objetivo de la investigación, en lo referente a reconocer los factores de asociatividad de las empresas productoras de la yuca acida en Sucre, con base en las encuestas desarrolladas, con el apoyo de los diferentes productores del sector empresarial yuquero, se logra

determinar múltiples elementos al interior de estas organizaciones, como capacitaciones recibidas por el talento humano; hectáreas sembradas; fortalezas y debilidades de los empresarios; expectativas e interés en asociarse; beneficios de pertenecer a una asociación; interés en hacer parte de una asociación e invertir los recursos en ella; interpelación a estos productores sobre si están de acuerdo en hacer parte de una asociación para obtener insumos necesarios para la actividad productiva y conseguir recursos; así mismo se indaga si están de acuerdo en asociarse para fijar precios, comercializar su actividad productiva y compartir conocimiento respecto a técnicas y mejores prácticas propias de su labor.

Figura 16

Capacitaciones recibidas por parte del talento humano para mejorar los procesos de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, Sucre



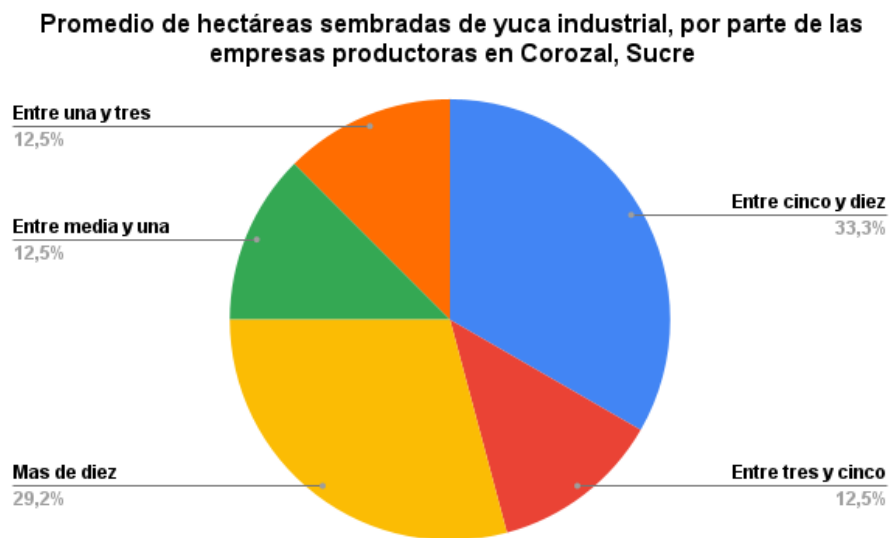
Nota. La figura 16 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con las capacitaciones recibidas.

En referencia a las capacitaciones recibidas por parte del talento humano para mejorar los procesos de las empresas productoras de yuca industrial en Corozal, según la figura 16, el 66,7% se identificaron con que No reciben capacitaciones, mientras que el 33,3% si han recibido

capacitaciones por parte del talento humano para mejorar los procesos de las empresas productoras.

Figura 17

Promedio de hectáreas sembradas de yuca industrial, por parte de las empresas productoras en Coroza, Sucre



Nota. La figura 17 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con el promedio de hectáreas.

En referencia a la figura 17, el promedio de hectáreas sembradas de yuca industrial, por parte de las empresas productoras en Coroza, el 33,3% se identificaron con entre cinco y diez hectáreas sembradas, continuando con el 29,2% de más de diez hectáreas sembradas; finalizando con las variables, entre media y una, entre una y tres, entre tres y cinco; con 12,5% cada una.

Figura 18

Principales fortalezas de los empresarios del sector de yuca industrial en Coroza, Sucre



Nota. La figura 18 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con las principales fortalezas.

Entre las principales fortalezas de los empresarios del sector de yuca industrial en Coroza, se observa en la figura 18, que la mayor fortaleza es el conocimiento con el 55,6%, toda vez que esta actividad productiva en gran parte de los casos se ha transmitido de generación en generación; la posesión de tierras se ubica en segundo lugar con el 18,5%, aspecto fundamental ya que su tenencia puede, contribuir positiva o negativamente en los costos de producción de este tubérculo; en 11,1% se encuentra la infraestructura, que al estar en óptimas condiciones, potencializa la producción; finalmente se tiene a la maquinaria y todas las anteriores, con 7,4%; la articulación e integración de las anteriores fortalezas, facilita y garantiza el buen funcionamiento del andamiaje empresarial de la producción de yuca industrial en Coroza, Sucre.

Figura 19

Principales debilidades de los empresarios del sector de yuca industrial en Coroza, Sucre



Nota. La figura 19 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con las principales debilidades.

Acuerdo los datos suministrados por la figura 19, en lo que respecta a las principales debilidades de los empresarios del sector de yuca industrial en Coroza, se evidencia que la mayor tendencia es la posesión de tierras con el 40,7%, de vital importancia en el proceso productivo, ya que dependiendo de la posesión, se pueden conjugar positivamente los costos de producción industria de la yuca; otra debilidad sentida es lo relacionado con las maquinarias con el 29,6%; en relación a infraestructura y conocimiento las 2 variables marcan un 3,7%; mientras que la variable todas las anteriores está representada por el 22,2%.

Figura 20

Expectativas e interés en asociarse, por parte de los productores de yuca industrial en Corozal, Sucre

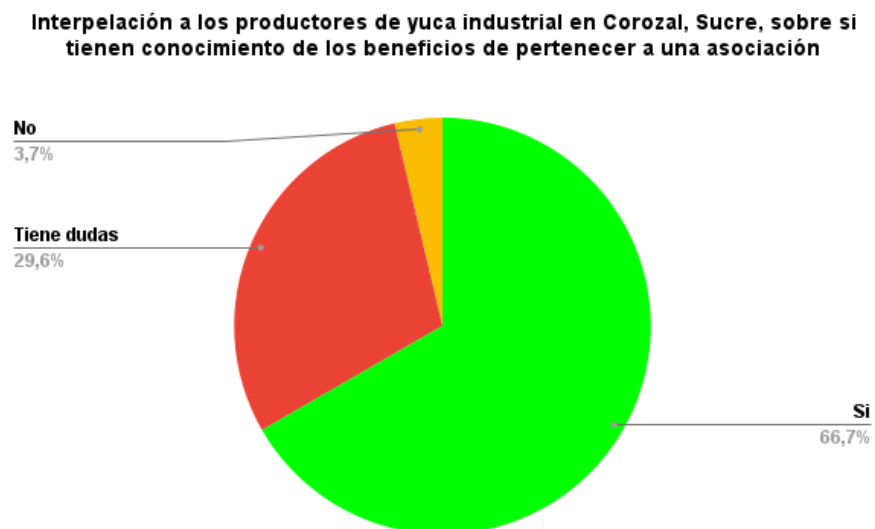


Nota. La figura 20 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con las expectativas e interés en asociarse.

Las expectativas e interés en asociarse, por parte de los productores de yuca industrial en Corozal, se encuentra en 0% la infraestructura; en las variables acceso a tierras, acceso a maquinarias, conocimiento, las tres coinciden en 3,7%; mientras que el 88,9% de los entrevistados manifestaron que todas las anteriores, lo anterior considerando la información detallada en la figura 20.

Figura 21

Interpelación a los productores de yuca industrial en Corozal, Sucre, sobre si tienen conocimiento de los beneficios de pertenecer a una asociación



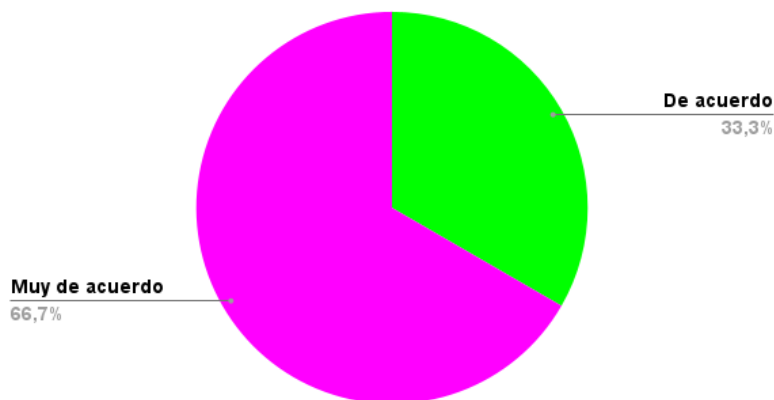
Nota. La figura 21 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con el conocimiento de los beneficios a una asociación.

Acuerdo a la figura 21, referente a la pregunta efectuada a los productores de yuca industrial en Corozal, sobre si tienen conocimiento de los beneficios de pertenecer a una asociación, el 66,7% respondieron sí; seguidamente con el 29,6% de los encuestados manifestaron que tienen duda; y el 3,7% se alinearon con no tener conocimiento.

Figura 22

Consulta a los productores de yuca industrial en Corozal, Sucre, sobre si están de acuerdo en hacer parte de una asociación e invertir los recursos en ella.

Consulta a los productores de yuca industrial en Corozal, Sucre, sobre si están de acuerdo en hacer parte de una asociación e invertir los recursos en ella.



Nota. La figura 22 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con la posibilidad de integrar una asociación e invertir en ella.

Con relación a lo preguntado a los productores de yuca industrial en Corozal, sobre si están de acuerdo en hacer parte de una asociación e invertir los recursos en ella; según los datos arrojados en la figura 22, muy de acuerdo marca la mayor prevalencia con el 66,7%; el 33,3% de los encuestados respondieron estar de acuerdo en pertenecer a una asociación e invertir los recursos en ella; mientras que los indicadores: Ni de acuerdo ni en desacuerdo; En desacuerdo; Muy en desacuerdo, concuerdan con el 0%.

Figura 23

Interpelación a los productores de yuca industrial en Corozal, Sucre, sobre estar de acuerdo en hacer parte de una asociación para obtener insumos necesarios para la actividad productiva.

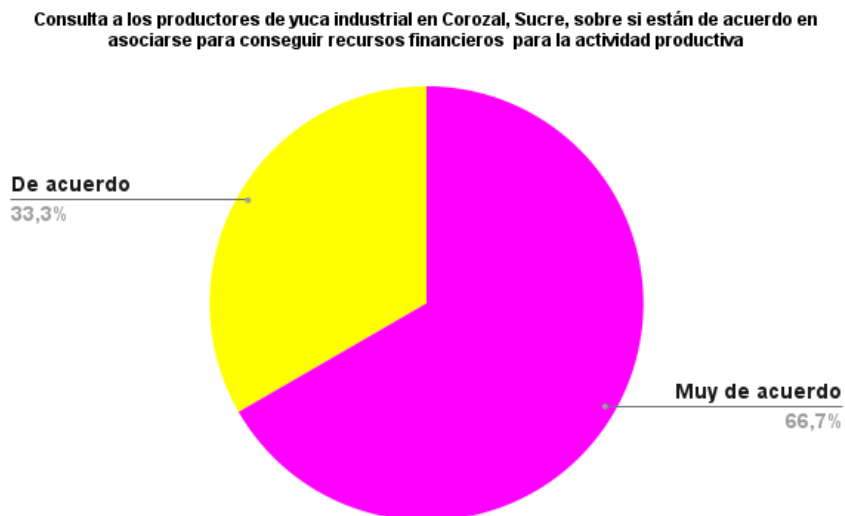


Nota. La figura 23 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con la posibilidad de integrar una asociación para obtener insumos.

Referenciando los datos de la figura 23, en relación con lo consultado a los productores de yuca industrial en Corozal, sobre si están de acuerdo en hacer parte de una asociación para obtener insumos necesarios para la actividad productiva, el 70,4% respondieron estar Muy de acuerdo; seguido del 29,6% con estar de acuerdo; las variables: Ni de acuerdo ni en desacuerdo; En desacuerdo; Muy en desacuerdo, las tres con el 0%.

Figura 24

Consulta a los productores de yuca industrial en Corozal, Sucre, sobre si están de acuerdo en asociarse para conseguir recursos financieros para la actividad productiva.

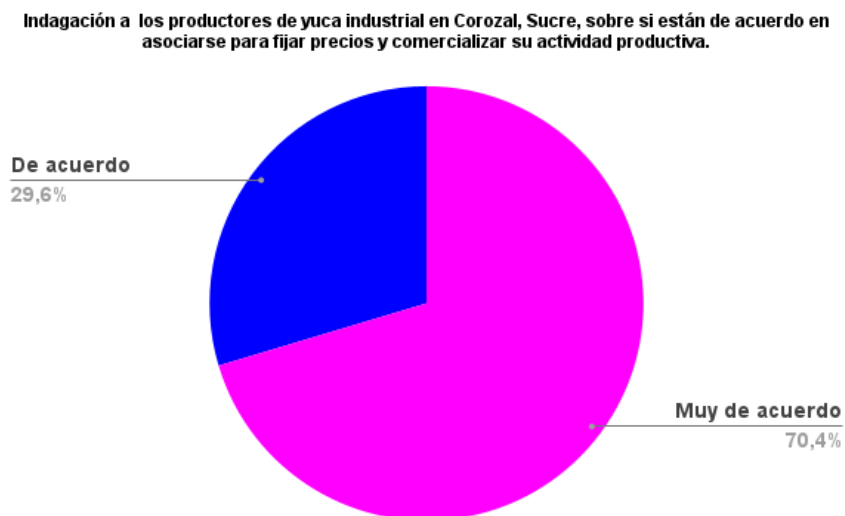


Nota. La figura 24 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con la posibilidad de integrar una asociación para conseguir recursos financieros.

Con base a lo interpelado a los productores de yuca industrial en Corozal, sobre si están de acuerdo en asociarse para conseguir recursos financieros para la actividad productiva, según los muestra la figura 24, los indicadores: Ni de acuerdo ni en desacuerdo; En desacuerdo; Muy en desacuerdo, coinciden con 0%; mientras que el 33,3% manifestaron estar de acuerdo y el 66,7% están muy de acuerdo en asociarse para conseguir recursos financieros para las actividades propias del proceso productivo.

Figura 25

Indagación a los productores de yuca industrial en Corozal, Sucre, sobre si están de acuerdo en asociarse para fijar precios y comercializar su actividad productiva

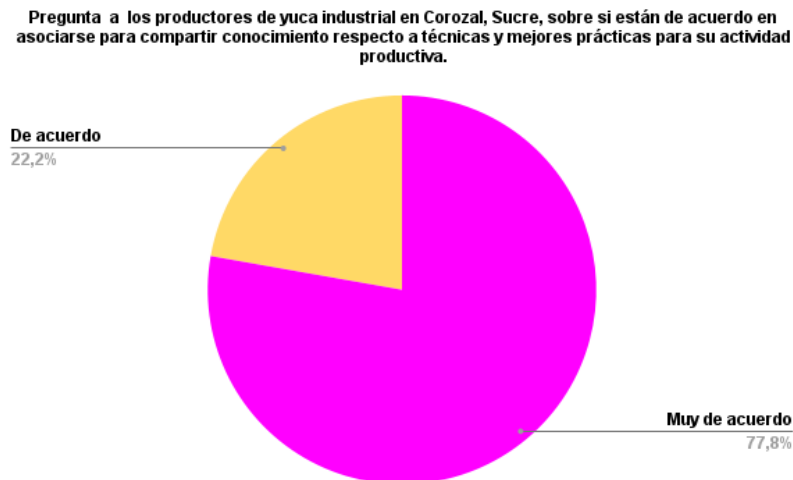


Nota. La figura 25 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con la posibilidad de integrar una asociación para conseguir recursos financieros.

En consideración a lo consultado a los productores de yuca industrial en Corozal, tal como se muestra en la figura 25, sobre si están de acuerdo en asociarse para fijar precios y comercializar su actividad productiva, la mayor prevalencia está en muy de acuerdo con el 70,4%; seguido por el 29,6% de los encuestados que manifiestan estar de acuerdo en asociarse para fijar precios; finalmente en lo que atañe a las variables: Ni de acuerdo ni en desacuerdo; En desacuerdo; Muy en desacuerdo, las tres con 0%.

Figura 26

Pregunta a los productores de yuca industrial en Corozal, Sucre, sobre si están de acuerdo en asociarse para compartir conocimiento respecto a técnicas y mejores prácticas para su actividad productiva



Nota. La figura 26 suministra datos obtenidos de la encuesta aplicada a la muestra sobre la distribución de acuerdo con la posibilidad de integrar una asociación para conseguir recursos financieros.

Teniendo como referencia la figura 26, en la pregunta a los productores de yuca industrial en Corozal, sobre si están de acuerdo en asociarse para compartir conocimiento respecto a técnicas y mejores prácticas para su actividad productiva, coinciden tres variables con el 0% como son: Ni de acuerdo ni en desacuerdo; En desacuerdo; Muy en desacuerdo; en su orden ascendente se encuentra con el 22,2% estar de acuerdo en asociarse; la mayor parte de los encuestados respondieron estar muy de acuerdo en asociarse representado por el 77,8%.

Propuesta de Estrategias que Permitan Fortalecer la Asociatividad entre Productores de Yuca Amarga en el Municipio de Corozal Sucre

En la búsqueda de criterios que aporten para la propuesta de estrategias para la asociatividad se llevó a cabo comité con los actores productivos para identificar debilidades, oportunidades,

fortalezas y amenazas, que analizadas de manera estratégica, arrojaran medidas que puedan promover y optimizar la asociatividad en la cadena productiva. Lo encontrado se lista a continuación.

Tabla 1

Análisis DOFA del estado de la cadena productiva de yuca acida

Debilidades	Oportunidades
- (D1) Baja capacitación	- (O1) Características del terreno para los cultivos
- (D2) Baja producción	- (O2) Experiencia en procesos de producción e imprevistos
- (D3) No cuentan con maquinaria especializada	- (O3) Empresas que facilitan el acceso a maquinaria en alquiler
- (D4) Baja capacidad instalada	- (O4) Conocen los beneficios de asociarse
- (D5) Bajo conocimiento técnico y tecnológico proporcionado por la academia	- (O5) Apertura a la asociatividad
Fortalezas	Amenazas
- (F1) Cuentan con conocimiento para la producción artesanal escalable	- (A1) Manipulación de precios por parte de otras empresas del sector
- (F2) Posesión de tierras	- (A2) Falta de regulación del precio establecido por los distribuidores
- (F3) Procesos validados por la experiencia	- (A3) Creación de empresas de capital privado o extranjero que adquiere mayores beneficios que los productores.
- (F4) la yuca representa uno de los productos que garantizan la seguridad alimentaria en la región.	- (A4) los empleos informales pueden afectar temporalmente la dinámica económica.
- (F5) los principios productivos han pasado de una generación a otra sin perder su efectividad	

- (A5) oferta académica no pertinente dirigida a sectores ajenos a la agroindustria sucreña.

Nota: La tabla 1 muestra las características para el análisis DOFA de la cadena productiva de ayuda acida en Sucre, lo que se buscaba era establecer el estado de los actores en materia general para proponer estrategias para promover la productividad.

De acuerdo a lo aportado por los actores se pudo establecer debilidades como la baja capacitación, y esto no se detecta por la falta de conocimientos sobre el proceso, porque uno de los factores de asociatividad que más se destaca es el conocimiento, cuando se habla de baja capacitación se refiere a que los actores no cuentan con entrenamiento para la gestión de lo técnico y tecnológico, los productores de yuca acida desconocen criterios para la elección de algunos equipos sobre otros, la baja capacitación también se dirige a lo organizacional, los productores carecen de conocimientos sobre la ley laboral en Colombia para garantizar condiciones de empleo digno, de hecho las personas que participan de manera emergente en el sector, son contratadas de manera informal, y solo por el espacio de tiempo en que sus servicios son requeridos.

Sobre la baja producción se pudo evidenciar que las cifras de hectáreas sembradas son cada vez menores, los productores aluden esta baja a que cada vez se cuenta con menos apoyo de instituciones o terceros para promover la producción, no obstante, como un efecto colateral se puede establecer que, al no contar con conocimientos para la gestión tecnológica, los procesos de producción artesanal pierden cada vez más productividad frente al aumento de la demanda.

Ante el tema de la baja producción y la falta de capacitación en lo técnico y tecnológico, se le suma la no disponibilidad de maquinaria propia para hacer operaciones como sembrado y transporte de cargas, lo que hace que se vuelvan dependientes de distribuidores, terceros que manipulan sus precios y se llevan el mayor impacto de la rentabilidad.

Al no tener maquinaria idónea y propia, la capacidad instalada es insuficiente para la producción, en ocasiones tampoco cuentan con los insumos necesarios para sembrar o para controlar las plagas en las cosechas, todas estas debilidades afectan el desempeño.

Dentro de las oportunidades encontradas se tiene principalmente las características de los terrenos, en la zona sucreña los terrenos son idóneos para la producción de la yuca ácida, el clima, los factores ambientales y la demanda misma favorece que la producción sea una realidad, luego los elementos nutricionales y de salud de la yuca, hace que el producto pueda ser de potencial uso, no solo para la alimentación sino para otros sectores como la cosmética y farmacéutica.

También se constituye oportunidad el hecho de que los productores tienen la experiencia dentro de los procesos productivos de yuca y esto les ayuda a resolver imprevistos de manera eficaz, tantos años de producción y cosechas de yuca ácida, permite de cierta forma, conocer el comportamiento de los cultivos y prevenir problemas que pongan en riesgo la rentabilidad de los procesos.

El contar con algunas empresas en las zonas que proporcionan en alquiler maquinaria para el desarrollo de las operaciones se convierte en una oportunidad para desarrollar un cultivo integral, que cuenta con semillas de calidad, gestión del terreno y control de plagas entre otros. Estas empresas abren un abanico de posibilidades para los productores tanto de menor como de mayor impacto. Siendo que las mismas empresas se encargan del mantenimiento y buen funcionamiento de las máquinas, los productores se pueden concentrar en la actividad de mayor valor para ellos que es la producción.

Se logró indagar sobre la percepción que tienen los actores con respecto a la asociatividad estableciéndose que conocen los beneficios de estos lo que deja entrever la apertura a un posible proyecto o modelo asociativo si este fuera promovido de manera genuina.

Como fortaleza se tiene que los actores cuentan con conocimiento de la producción que la hace escalable, es decir, saben que desarrollando su proceso de producción y contando con financiación y apalancamiento, de hecho, tienen propuestas de intercambio de insumos por utilidad o mercancía producida. Otra fortaleza reconocible es la posesión de tierras, gracias al hecho de que cuentan con sus propias tierras, el costo de producción mejora, por no tener que para un alquiler del terreno, además conocen con el tiempo las necesidades de abono y otros productos controladores para la producción.

La yuca es un producto útil para la alimentación de las personas y otros sectores como el farmacéutico, lo que lo convierte en potencial de desarrollo social, su producción en escala podría mejorar la calidad de vida de las personas que participan en su producción. Los intermediarios son numerosos y la demanda del producto es creciente lo que apunta a ser un producto potencial para desarrollar la economía.

Las amenazas detectadas en el ejercicio desarrollado, encienden las alarmas y generan un sin sabor para los actores de la cadena productiva, la falta de regulación de precios por una agremiación o clúster, controlando las acciones desbalanceadas de los intermediarios de la cadena, hace que los productores que son los principales en la gestión del producto, cuenten con afectaciones económicas, gracias a que los precios que se están ofertando a estos son precarios y los precios que se exigen al cliente final son altos.

Se identificaron escasas empresas con capital privado que pudieran convertirse en alianza o aplanadores de los productores, las que existen se lucran a sí mismas a costa del esfuerzo

desmedida en la primera línea de la cadena, los productores siguen siendo campesinos que operan en la informalidad y los comercializadores si desarrollan operaciones más formales llevándose la gran mayoría de la utilidad. Teniendo en cuenta todo lo explicado, se presentan en la siguiente tabla, propuestas que pusieran ser estudiadas y mejoradas para promover la asociatividad en la cadena productiva y el desarrollo de la región. Para ello, se hizo extracción de lo que se llamarían “pilares de la estrategia” y se define como esas áreas en las que las acciones deben ser encaminadas.

Tabla 2*Pilares y estrategias propuestas para promover la asociatividad*

Capacitación	Control de precios
<ul style="list-style-type: none"> - Promover oferta educativa para la formación sobre lo técnico y tecnológico para la producción. Lo que implica dirigir la educación a la formación de los productores en carreras técnicas o tecnológicas en procesos industriales. - Promover oferta educativa para la formación de los productores en materia de gestión organizacional y normatividad laboral. 	<ul style="list-style-type: none"> - Promover la regulación normalizada de los precios, por parte de las autoridades competencias como la superintendencia de industria y comercio. - Promover un sistema regulatorio sancionatorio, para aplicar a las practicas negativas de los intermediarios.
Subsidio a maquinaria	Gestión de un modelo asociativo
<ul style="list-style-type: none"> - Promover una política subsidiaria para el alquiler o adquisición de maquinaria pesada requerida para la producción de tal forma que el costo pueda ser competitivo para los actores. 	<ul style="list-style-type: none"> - Promover una asociación entre los actores de la cadena productiva y otros actores institucionales como Ministerio de agricultura, el SENA, Banco Agrario, DNP y el plan nacional de desarrollo.

- Los esquemas que se pueden sugerir son: Subcontratación, distritos productivos, núcleos empresariales, redes de servicios, clúster, cadenas agroalimentarias.

Nota: la tabla 2 muestra la organización de propuestas de estrategias en cada uno de los pilares definidos a través del análisis DOFA a la cadena productiva.

Conclusiones

El proyecto desarrollado buscaba establecer la existencia y naturaleza de factores asociativos entre los actores de la cadena productiva de yuca acida en Sucre, para ello, fue necesario hacer un acercamiento a cada una de las empresas familiares y microempresas que integran la cadena productiva, es decir, las empresas que se encargan de la siembra de yuca, cuidados del cultivo y cosecha.

En el proceso de caracterización de la cadena, se pudo establecer que de los 27 actores el 37% se encuentran en la informalidad, un 25% se encuentra en régimen simplificado y el 37% restante se encuentran en régimen común. Dentro de los actores participantes se logró un 55% productores, 29% transformadores, 11% servicios y 3% comercializadores. Dentro de las actividades comunes están secado de yuca, comercialización de yuca seca, transporte, producción de yuca para almidón, entre otras.

Estas empresas productoras cuentan con clientes como medianas empresas en 55.6%, pequeñas empresas en 7.4% y grandes empresas en 18.5%. sobre la capacidad instalada se encontró que el 74,1% logra usar entre el 81 al 100% en temporada alta y el 25.9% en temporada baja. Se encontró que el 37% de los actores tiene tierras propias, el 48% tiene arrendadas y el 14% familiares. El 74% cuenta con menos de 100 millones de pesos en activos. El 29% reportó incremento de utilidades de 0-5% y un 22% de los encuestados reportó de 11 – 15%.

Dentro de los factores de asociatividad encontrados se destaca el conocimiento del proceso artesanal de producción que puede ser escalable, los actores conocen los beneficios de asociarse para lograr aumento de la producción, acceso a insumos y maquinaria que pudiera ser subsidiada, reconocimiento gremial, apertura para participar de procesos asociativos, etc. El hecho de contar con conocimientos que han sido transmitidos de generación en generación

genera cierto grado de garantía para el éxito de un modelo asociativo que genere una sinergia entre las partes y escalamiento de sus rendimientos y utilidades.

Finalmente, propuso una serie de estrategias organizadas por pilares, para promover la asociatividad entre las partes, estos se resumen en: para educación se busca la promoción de una oferta académica que refuerce lo técnico y tecnológico, y promueva el conocimiento sobre gestión organizacional. Otro pilar tiene que ver con el control de precios en lo que se propone regulación y sistemas sancionatorios para las prácticas no adecuadas dentro del proceso de negociación y venta. Se busca es el control de los precios desde un ente institucional.

También se dio una mirada al acceso a maquinaria, por lo que se propone promover una política subsidiaria para acceso o alquiler de maquinaria industrial, buscando así mejorar los costos de producción, finalmente, se propuso promover una asociación entre los actores de la cadena productiva y otros actores institucionales como Ministerio de agricultura, el SENA, Banco Agrario, DNP y el plan nacional de desarrollo.

Recomendaciones

Dentro de las recomendaciones que se pueden enunciar están las siguientes:

A los actores se les recomienda establecer lazos o relaciones comerciales con grandes clientes que se pueden convertir capitalizadores de sus procesos, para ello, pueden promover sinergias e intercambio de beneficios garantizando un ganar-ganar para las partes.

A las entidades institucionales especialmente la academia se le recomienda hacer una transformación a su oferta educativa logrando un mayor grado de pertinencia para la productividad de la región.

A las autoridades regulatorias, se recomienda hacer sus aportes en materia de emisión de normas para controlar el desequilibrio de los precios entre los actores y los distribuidores, la competencia desleal de ser posible.

Especialmente a la UNAD se le recomienda hacer apoyo y soporte en la capacitación pertinente para mejorar la gestión técnica, tecnológica y organizacional.

Referencias

- Albán, G. M. Q., Aranda, M. F., & Briones, A. S. (2021). Asociatividad un paradigma que fortalece el desarrollo sostenible de la sociedad. *Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional*, 6(8), 220-241.
- Albán, G. M. Q., Aranda, M. F., & Briones, A. S. (2021). Asociatividad un paradigma que fortalece el desarrollo sostenible de la sociedad. *Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional*, 6(8), 220-241.
- Araque, W (2013) Factores determinantes de la asociatividad como alternativa para el fortalecimiento de pequeñas y medianas industrias [Tesis doctoral], Universidad Andina Simón Bolívar. Repositorio Institucional Universidad Andina Simón Bolívar.
<https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/3438/1/TD032-Araque-Factores.pdf>
- Banco de la República. (2017). La yuca en el Caribe colombiano. Documentos de trabajo sobre Economía Regional, 1-64.
- Becattini, G. (1988). Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano. *Sociología del trabajo*, (5), 3-18.
- Boekholt, P. y Thuriaux, B. (1999). Políticas públicas para facilitar clústeres: antecedentes, justificación y prácticas de política en perspectiva internacional. *Impulsar la innovación: el enfoque de clúster*, 381-412.
<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=Go0Q3GJjaCgC&oi=fnd&pg=PA381>
- Carbajal, L. M. B., Tovar, L. A. R., & Zimmerman, H. F. L. (2017). Modelo de asociatividad en la cadena productiva en las Mipymes agroindustriales. *Contaduría y administración*, 62(4), 1100-1117.

Castells, M. (2000). La era de la información. La sociedad red. Vol. 1. Madrid: Alianza.

[https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=Castells%2C+M.+%](https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=Castells%2C+M.+%20)

Cimoli, M. (2000). Creación de redes y sistema de innovación: México en un contexto global. El

Mercado de Valores, 60(1), 3-17.

https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=Cimoli%20

DANE (2015). Censo Nacional Agropecuario.

[https://www.dane.gov.co/files/CensoAgropecuario/entrega-definitiva/Boletin-2-](https://www.dane.gov.co/files/CensoAgropecuario/entrega-definitiva/Boletin-2-Productores-residentes/2-Boletin.pdf)

[Productores-residentes/2-Boletin.pdf](https://www.dane.gov.co/files/CensoAgropecuario/entrega-definitiva/Boletin-2-Productores-residentes/2-Boletin.pdf)

Dequino, S. O. (2019). Factores determinantes de la integración asociativa en el sector agropecuario. Estudio de casos en el ámbito de la cuenca láctea Villa María (Doctoral dissertation, INTA. EEA Manfredi).

FAO. (2020). La yuca en el tercer Milenio: Sistemas Modernos de producción, procesamiento, utilización y comercialización (Vol. 327). CIAT.

Florián Castillo, O. R. (2017) Factores de interés de los productores agropecuarios del Centro Poblado El Tesoro, para un modelo de Asociatividad, 2017 [Tesis de maestría], Universidad César,

Vallejo.https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=Flori%C3%A1n%2C

[+O+%282017%29+Factores+de+](https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=Flori%C3%A1n%2C+O+%282017%29+Factores+de+)

Freeman, C. (1991). Redes de innovadores: una síntesis de temas de investigación. Política de investigación, 20 (5), 499-

514.<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/004873339190072X>

Hinestroza, M. P. G., Gómez, J. H., & Quintero, L. G. (2009). Procesos de asociatividad empresarial: Aproximaciones conceptuales e impacto económico, social y organizacional. Documento de investigación, 44.

Hugo, P. F. V., & Fernando, Á. C. los factores de localización Industrial Marshalianos. Ciencias Empresariales, 92.,

Humphrey, J. (1995). Reorganización industrial en países en desarrollo: de modelos a trayectorias. Desarrollo mundial, 23 (1), 149-162.

Ibáñez, D. P. S., Cabrera, B. C. C., Martínez, J. A. A., Martínez, A. R., & Maldonado, J. R. (2015). Asociatividad para la competitividad en la agroindustria de Oaxaca, México. Revista mexicana de agronegocios, 36, 1167-1177.

Ibáñez, D. P. S., Cabrera, B. C. C., Martínez, J. A. A., Martínez, A. R., & Maldonado, J. R. (2015). Asociatividad para la competitividad en la agroindustria de Oaxaca, México. Revista mexicana de agronegocios, 36, 1167-1177.

Krugman, P. R. (1992). Geografía y comercio. Antoni Bosch Editor.

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=2MMrw31-vXsC&oi=fnd&pg=> .

McLeay, M., Radia, A., & Thomas, R. (2015). El dinero en la economía moderna: una introducción. Revista de economía institucional, 17(33), 333-353.

Messner, D. (1999). Sociedad de Redes, un Nuevo Modelo de Conducción y Gestión Políticas Klaus Esser (coordinador), Competencia Global y Libertad de Acción. Caracas: Editorial Nueva Sociedad.

https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=Messner%2C+

Minagricultura (2020). El secado de la yuca para la alimentacion animal.

- Piore, M., & Sabel, C. (1990). *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. Nueva York: Basic Books, Inc. Publisher. <https://agris.fao.org/agris-search/search.do?recordID=XF2015033477>.
- Porter, M. (2004). *Cadena de valor*. México: Editorial CECSA.
- Póveda, A. P (2019). *Productores rurales y asociatividad: evidencia empírica para Colombia*. Universidad del Rosario, Facultad de Economía.
- Ramírez Quintero, G. J., & Pedraza Acevedo, L. J. (2020). *La Asociatividad como Estrategia Competitiva en el Sector Agroindustria en el departamento de Santander*.
- Rocha Miranda, A. J. (2018). *Análisis de los factores que limitan la mejora económica de los productores rurales organizados en el distrito de Yarabamba, Provincia de Arequipa—Perú-2015* (Doctoral dissertation, Universidad EAFIT).
- Valenzuela, E., & Cousiño, C. (2000). Sociabilidad y asociatividad. *Estudios públicos*, 77, 322-339.
- Villar, R., Flórez, M., & Castro, A. (2017). *Factores de éxito de las iniciativas comunitarias de generación de ingresos y estrategias para apoyarlas*. RedEAmérica, Fundación DIS y Gestratégica. Bogotá.
- Vizcaino Hernandez, A. P., Ortega Mass, E. Y., & Crespo Carvajalino, M. E. (2019). *Factores influyentes en los costos incrementales de la comercialización de productos agrícolas de ciclo corto en la ciudad de Valledupar*.