

## ASOCIATIVIDAD ENTRE PYMES PARA EMPRENDIMIENTOS EN SECTORES VULNERABLES, PROVINCIA DEL CAÑAR

Flor Isabel Salazar Vázquez<sup>1</sup>  
<https://orcid.org/0000-0002-0071-0139>  
Marcos Patricio Quinteros Cortazar<sup>2</sup>  
<https://orcid.org/0000-0003-2755-5041>  
Hugo Jaime Avendaño Fajardo<sup>3</sup>  
<https://orcid.org/0000-0001-9206-5052>  
Paola Margoth Sanchez Salazar<sup>4</sup>  
<https://orcid.org/0000-0002-3024-2962>  
Antonio Carlos Vázquez Cordero<sup>5</sup>  
<https://orcid.org/0009-0007-4651-3804>

Recebido: 08.10.2023  
Aceito: 20.12.2023  
Publicado: 15.01.2024

### RESUMEN

Los procesos de asociatividad en PYMES, que generalmente comparten el mismo sector, buscan establecer relaciones cooperativas teniendo como propósito elevar los niveles de productividad y competitividad. Además, se centran en consolidar esfuerzos en la apertura económica hacia nuevos sectores, incluyendo aquellos más vulnerables. Por lo tanto, se analiza la asociatividad entre PYMES para emprendimientos comunitarios teniendo en cuenta la economía popular y solidaria (EPS), especialmente en zonas vulnerables de la Provincia Cañar. La investigación es descriptiva, no experimental y transversal. A partir de la encuesta realizada a responsables de pequeños negocios comunitarios del contexto antes indicado. El estudio reveló que el principal motivo para asociarse es alcanzar metas en común, además de mayores niveles ingresos y el hecho de acceder a capacitaciones más extensas.

**Palabras Clave:** Emprendimientos comunitarios; PYMES; Procesos de asociatividad.

*Associação entre PMEs para empreendimentos em sectores vulneráveis, Província de Cañar*

### RESUMO

Os processos associativos nas PME, que geralmente partilham o mesmo sector, procuram estabelecer relações de cooperação com o objetivo de aumentar os níveis de produtividade e competitividade. Além disso, centram-se na consolidação dos esforços de abertura económica a novos sectores, incluindo os mais vulneráveis. Por isso, analisa-se a associação entre as PME e os empreendimentos comunitários, tendo em conta a economia popular e solidária (EPS), especialmente nas zonas vulneráveis da província de Cañar. A pesquisa é descritiva, não-experimental e transversal. Baseia-se no inquérito realizado aos responsáveis pelas pequenas empresas comunitárias no contexto acima indicado. O estudo revelou que a principal razão para se unirem é a obtenção de objetivos comuns, para além de níveis de rendimento mais elevados e do acesso a uma formação mais extensa.

**Palavras-chave:** Empreendimentos comunitários; PMEs; Processos associativos.

*Association between SMEs for community ventures in vulnerable sectors, Cañar Province*

### ABSTRACT

The associative processes in SMEs, which generally share the same sector, seek to establish cooperative relationships with the purpose of raising the levels of productivity and competitiveness. In addition, they focus on consolidating efforts in economic opening towards new sectors, including the most vulnerable. Therefore, the association between SMEs for community ventures is analyzed considering the popular and solidarity economy (EPS), especially in vulnerable areas of the Cañar Province. The research is descriptive, non-experimental, and transversal. Based on the survey carried out with those responsible for small community businesses in the context indicated above. The study

<sup>1</sup> Universidad Católica de Cuenca. Carrera Administración de Empresas. Cuenca-Ecuador. [fisalazarv@ucacue.edu.ec](mailto:fisalazarv@ucacue.edu.ec)

<sup>2</sup> Universidad Católica de Cuenca. Carrera Administración de Empresas. Cuenca-Ecuador. [mpquinterosc@ucacue.edu.ec](mailto:mpquinterosc@ucacue.edu.ec)

<sup>3</sup> Universidad Católica de Cuenca. Carrera Administración de Empresas. Cuenca-Ecuador. [hugo.avendano@ucacue.edu.ec](mailto:hugo.avendano@ucacue.edu.ec)

<sup>4</sup> Universidad Católica de Cuenca. Carrera Administración de Empresas. Cuenca-Ecuador. [paolamargohts@outlook.com](mailto:paolamargohts@outlook.com)

<sup>5</sup> Universidad Católica de Cuenca. Carrera Administración de Empresas. Cuenca-Ecuador. [acvazquezc02@est.ucacue.edu.ec](mailto:acvazquezc02@est.ucacue.edu.ec)

revealed that the main reason for joining together is to achieve common goals, in addition to higher income levels and access to more extensive training.

**Keywords:** Community ventures; SMEs; Association processes.

## Introducción

Actualmente, los mercados han experimentado un aumento en su alcance y en sus interconexiones, resultado de la disminución de las barreras económicas entre las naciones provocada por la globalización. Para Fernández y Narváez (2011), Estas cualidades han sido evidentes en los procesos de liberalización comercial, el aumento de movimientos económicos-financiero y del intercambio de productos y servicios, la centralización a nivel de la producción en naciones avanzadas, orientados hacia la búsqueda de competitividad mediante la adopción de innovaciones tecnológicas. Entonces, este planteamiento hace suponer que, es necesario promover la colaboración entre PYMES que se encuentren en una misma región, con el propósito de estrechar vínculos que las impulsen hacia una mayor eficiencia y competitividad, frente a la globalización.

A nivel de Ecuador, hay organizaciones que brindan un fuerte respaldo a diversas asociaciones, sin importar su naturaleza o ámbito de actividad. “La economía solidaria representa un enfoque de vida y satisfacción económica que incorpora actividades destinadas a democratizar la economía, priorizando el bienestar individual sobre la acumulación de riqueza. Además, promueve la creación de relaciones de producción alternativas en lugar de la concentración de riqueza en manos de unos pocos, y aboga por el respeto de los derechos de la naturaleza con una perspectiva de sustentabilidad y sostenibilidad.” (Mata, 2014). Con este marco referencial el objetivo fue analizar la asociatividad entre PYMES para emprendimientos comunitarios en los sectores vulnerables de la Provincia del Cañar, y conocer cómo ha sido el desarrollo de las relaciones para determinar de qué manera estas apoyan en el desarrollo de la región, enfrentando los nuevos retos que se presenten.

Es fundamental destacar que la asociatividad es una acción de cooperación entre PYMES, las cuales se unen sin renunciar a su autonomía legal, todo ello con el propósito de alcanzar un objetivo común. Los procesos asociativos permiten a pequeños negocios tener la oportunidad de competir y desarrollarse además de tener mayores opciones al momento de enfrentar las amenazas del entorno en el que se desarrollan, es por esto que definir el estado en el que se encuentra la asociatividad entre pequeños negocios dentro de la Provincia, específicamente del cantón La Troncal, en Ecuador.

Así, la asociatividad entre PYMES viene a ser una alternativa para incrementar la productividad o producción en las mismas, ya que se constituye además como una estrategia de sobrevivencia y al crecimiento. De acuerdo a Villares (2014), “en el caso de Ecuador para que exista un modelo de asociatividad fructuoso debe primar la confianza recíproca, cooperación y el compromiso entre firmas individuales, destruyendo el individualismo imperante en la actualidad empresarial. Solo así se obtendrán altos niveles de productividad” (p.9)

Para llevar a cabo la investigación, se identifican PYMES y asociaciones entre ellas. Posteriormente, se indaga sobre los emprendimientos comunitarios en el ámbito estudiado. Esto permitirá realizar un diagnóstico para identificar cómo se desarrollan los procesos de asociatividad y comprender las fortalezas y debilidades que surgen en este contexto. El enfoque de este trabajo se centra en analizar la asociatividad en emprendimientos comunitarios como acciones de respaldo de diversos actores económicos en la elaboración de modelos económicos para facilitar a las pequeñas empresas ingresar al mercado de manera sostenible. Es importante detallar que, la investigación se desarrolla considerando se realizó los pequeños grupos de negocios de la provincia del Cañar.

## Generalidades de la Asociatividad Empresarial.

De acuerdo a Liendo y Martínez (2001) el modelo de asociación emerge para colaborar y generar valor al abordar problemas compartidos, principalmente derivados de la falta de escala. En otras palabras, la limitada dimensión de las empresas dificulta significativamente la adopción de opciones

tecnológicas, para expandir el negocio para afrontar nuevos desafíos.

En este sentido, se define la asociatividad como: Una estrategia de colaboración entre PYMES que se agrupan sin renunciar a su autonomía legal con el propósito de llevar a cabo acciones destinadas a alcanzar un objetivo previamente establecido. Mediante esta estrategia, las empresas participantes combinan recursos y habilidades, esto posibilita reducciones de costos, acceder y potenciar el capital económico, así como obtener recursos humanos calificados y tecnología, generando un aumento en la productividad y competitividad. No obstante, la implementación de esta estrategia requiere de la colaboración activa de los participantes, quienes deben definir el alcance de la asociación mediante la comprensión de sus características distintivas clave (Fernández y Narváez, 2011).

La combinación de estos elementos posibilitará llevar a cabo la asociación, obteniendo aspectos favorables limitando el alcance de operar de manera individual. El avance de modelos de colaboración permite el acceso e integración de experiencias, disminuyendo riesgos e incertidumbre en los procesos decisorios. Además, fomenta la especialización e incrementa la probabilidad formular proyectos de redes, potenciando y ampliando los esfuerzos individuales (Liendo y Martínez (2001).

Al respecto Según Fernández y Narváez (2011) El incremento de la competencia y la incertidumbre de los contextos motiva a las unidades institucionales a colaborar mutuamente con el objetivo de mitigar riesgos, enfrentar amenazas y aprovechar oportunidades.

### **Características y Beneficios de la Asociatividad**

Liendo y Martínez (2001), establecen que es un procedimiento intrincado. Engloba diversas opciones, pero su meta fundamental siempre es la unión de esfuerzos para lograr el éxito colectivo. En este sentido, Torres (2019), indica que existen ciertos requisitos para que se establezca la asociatividad entre organizaciones, y entre estas se pueden mencionar: Un proyecto compartido, compromiso recíproco, metas en común, riesgos compartidos, manteniendo al mismo tiempo la independencia de cada uno de los participantes.

Además, el escritor señala que al unirse sin renunciar a la autonomía, se pueden abordar cuestiones como la disminución de gastos, la adopción de TIC, proyección del posicionamiento, inserción en mercados más amplios, la formación de personal, el aumento de la productividad, la disponibilidad de recursos especializados, la obtención de datos e información, la captación de recursos económicos y la optimización de la calidad y sus estándares.

Liendo y Martínez (2001), destacan que la realidad actual demuestra que no solo se trata de empresas compitiendo de forma individual contra otras, sino que ahora se enfrentan a la competencia de grupos empresariales entre sí. Esta situación ha llevado a las PYMES a reconsiderar el funcionamiento para adaptarse de manera competitiva a los nuevos desafíos. Esto se debe a que las instituciones que forman parte de estos procesos, se benefician como si estuvieran formalmente unidas a otras instituciones para ampliar sus horizontes económicos con inversiones menores que las necesarias de manera individual. Además, se facilita el acceso a tecnologías, a créditos con mejores garantías y se logra una disminución de costos fijos.

Asimismo, los escritores señalan que entre los beneficios adicionales se encuentran el incremento de la productividad, el acceso a recursos, la optimización de la calidad y de oportunidades para la interrelación.

### **Actividades para asociarse**

Al definir la estructura de la estrategia asociativa, debemos tener en cuenta que describe las actividades que los miembros llevarán a cabo de manera conjunta. De acuerdo Magnazo y Orchansky (2007), se debe considerar lo siguiente:

- Gestión de la cadena de suministro interna: incluye las acciones que conectan con el recibimiento, almacenamiento y comercialización y distribución de insumos relacionados con el

producto.

- Operaciones: comprende las operaciones de transformación de materia prima en servicios finales.
- Gestión de la cadena de suministro externa: abarca acciones de almacenaje y distribución y comercialización de bienes y servicios finales.
- Mercadeo y Ventas: engloba procesos de difusión, promoción, publicidad, ventas y canales de distribución, entre otras, con el propósito de dar a conocer y adquirir el producto o servicio.
- Servicios postventa: involucra las actividades destinadas a mantener o mejorar el valor del producto o servicio después de su venta.

Asimismo, los autores Magnazo y Orchansky (2007), indican que las actividades de soporte, mejoraran los indicadores de eficiencia asociado a las operaciones y actividades principales:

- Adquisición: proceso o funciones de adquisición de insumos o recursos necesarios en la cadena.
- Innovación tecnológica: acciones que impulsan la capacidad innovadora, abarcando tecnologías para mejorar bienes y servicios relacionados con el proceso de producción y otras áreas de la cadena.
- Gestión de Recursos Humanos: tareas que exigen el rastreo, contratación, gestión, formación, remuneración de quienes laboran en la empresa.
- Infraestructura: engloba los sistemas gestión con sus funciones esenciales y considerando áreas funcionales como las finanzas, contabilidad, legal, entre otras.

Con relación a la EPS, el Ministerio de Inclusión Económica y Social, en su Ley de la Economía Popular y Solidaria (2012), Artículo 1, define la EPS como: conjunto de formas colectivas de organización económica, auto gestionadas por sus propietarios que se asocian como trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios, a fin de obtener ingresos o medios de vida en actividades orientadas por el buen vivir, sin fines de lucro o de acumulación de capital.

Asimismo, reconoce formas de organización de la EPS en su artículo 2:

- a) Las formas de organizaciones económicas populares, como unidades de emprendimiento individuales, familiares, comunitarios, microempresas, trabajadores a domicilio, comerciantes minoristas, talleres y pequeños negocios...
- b) Las organizaciones económicas conformadas por comunidades basadas en relaciones familiares, identidades étnicas, culturales o territoriales, ya sea en entornos urbanos o rurales: comedores populares, organizaciones de turismo comunitario, comunidades campesinas, bancos comunales, cajas de ahorro y cajas solidarias...
- c) Las organizaciones económicas conformadas por agricultores, artesanos o prestadores de servicios con naturalezas idénticas o complementarias, cuyo fin es producir, abastecer o comercializar de forma conjunta, distribuyendo equitativamente los beneficios entre sus miembros, como microempresas asociativas, asociaciones de producción de bienes o servicios, y asociaciones de consumidores...
- d) Las organizaciones cooperativas que abarcan diversas clases y actividades económicas constituyen el sector cooperativista.
- e) Los organismos de integración que agrupan las formas de organización económica detalladas en este artículo
- f) Las fundaciones y corporaciones civiles para la promoción, asesoramiento, capacitación, asistencia técnica o financiera de las organizaciones económicas populares y de los sectores comunitario, asociativo y cooperativista. Las cooperativas de ahorro y crédito, bancos comunales, cajas de ahorro, cajas solidarias y otras entidades asociativas creadas para la captación de ahorros, la concesión de préstamos y la prestación de otros servicios financieros.

Se excluyen de la EPS formas asociativas gremiales, profesionales, laborales, culturales, deportivas, religiosas, etc., cuyo propósito no sea llevar a cabo actividades económicas de producción, o que

no cumplan con los valores, principios (individuales o constituidas) como sociedades de personas o de capital, cuyo objetivo principal sea llevar a cabo actividades económicas o comerciales con terceros con fines lucrativos y de acumulación de capital.

El Ministerio de Inclusión Económica y Social, en la referida ley en su Artículo 4, define que las estructuras de la economía popular y solidaria presentan características como:

- La satisfacción de necesidades, particularmente las relacionadas con autoempleo y la subsistencia, por parte de sus miembros.
- El compromiso con los actores de los stakeholder.
- La no existencia de objetivos lucrativos.
- Ausencia de discriminación o concesión de privilegios hacia cualquier miembro.
- La autogestión democrática y participativa, junto con el autocontrol y la auto responsabilidad.
- La primacía del trabajo sobre el capital, de los intereses colectivos sobre los individuales, y de las relaciones basadas en reciprocidad y cooperación sobre el egoísmo y la competencia. (2012).

De acuerdo a la página web de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, La solidaridad, en consonancia con los principios de la EPS, se configura como un modelo organizativo donde las personas persiguen el bien común. Su desarrollo se cimenta en valores de compañerismo, productividad inclusiva, participativa y equitativa. En otras palabras, no busca obtener ganancias, sino fomentar el desarrollo colectivo. La asociatividad se presenta como alternativa de establecimiento de redes de empresas que operen bajo el principio de solidaridades y autogestionadas, las cuales producen bienes esenciales para la vida social. Estas entidades destacan por su sostenibilidad, calidad y capacidad para generar bienestar a través del trabajo.

De acuerdo al Artículo 25 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (2018), la iniciativa del SERCOP para materializar el concepto de Buen Vivir ha permitido luchar contra la pobreza mediante diversas políticas. En la actualidad, se encuentran registradas 12 mil asociaciones de la EPS en los Catálogos Dinámicos Inclusivos, con contratos suscritos con instituciones públicas diversas en todo el país (Servicio Nacional de Contratación Pública, 2018). Las unidades pertenecientes a la EPS y al sector financiero popular y solidario (SFPS), según la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (SEPS), se rigen por los siguientes principios, según corresponda:

- Búsqueda del buen vivir y del bien común.
- Prioridad del trabajo sobre el capital, donde prevalezcan intereses colectivos sobre los individuales.
- Práctica de comercio justo y fomento de un consumo ético y responsable.
- Promoción de la equidad de género.
- Respeto a la identidad cultural.
- Aplicación de autogestión.
- El compromiso con la responsabilidad social y ambiental, carácter solidario en los procesos y rendición de cuentas.
- Distribución equitativa y solidaria de excedentes. (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria).

## Metodología

Para desarrollar la investigación, se debe establecer la planificación de la misma, considerando la fuente de los datos, siendo estos primarios en investigaciones de campo y secundarios en análisis documentales; además de la manipulación o no de las variables del estudio, clasificándose en diseños experimentales y no experimentales, de campo, es decir, es plantear la forma para obtener información sobre una investigación y que, dentro del enfoque cuantitativo, los diseños pueden ser: experimentales y no experimentales.

Así, este estudio de tipo descriptivo, busca identificar características sobre asociatividad entre PYMES - emprendimientos comunitarios dentro de la EPS, con especial atención a sus fortalezas y debilidades. En cuanto al diseño de la investigación, se adoptó un enfoque cuantitativo de campo, obteniendo información directamente de la realidad, en este caso, de los emprendimientos comunitarios. Este enfoque no es experimental, ya que la variable de asociatividad no es manipulable. Además, se puede clasificar la investigación como un modelo cuantitativo básico, en el cual se empleó la encuesta y el cuestionario para recopilar información detallada sobre el trabajo realizado.

La población en consideración está compuesta por pequeños grupos de negocios en emprendimientos comunitarios pertenecientes a la EPS. Para el establecimiento de la muestra, se consideró sólo aquellos que manejan la opción de asociatividad y fácil acceso para la obtención de la información. De manera que la muestra quedó establecida en 15 emprendimientos ubicados en La Troncal, provincia del Cañar, los cuales constituirán las unidades de análisis en este estudio. Por su parte, Bernal (2010) indica la existencia de diversas técnicas e instrumentos disponibles, necesarios para recopilar información. En el caso de esta investigación, que tiene un enfoque cuantitativo y un diseño de campo, se aplicó una encuesta a los sujetos. Bernal (2010) la define como una de las técnicas más utilizadas para recopilar información, basada en un instrumento de recojo de información. Una vez definidas las técnicas de recopilación de datos, se procede con el diseño del instrumento, que, según la técnica seleccionada para esta investigación, es un cuestionario. Hernández et al. (2014) lo definen como ítems relacionados con una o más variables a medir. Por ende, la encuesta diseñada consta de 11 preguntas con el fin de recopilar datos sobre la asociatividad de las PYMES de la EPS.

Es importante mencionar que, para la recolección de la información, se diseñó una encuesta con seis (6) preguntas con opción de respuesta predeterminada, las cuales fueron consideradas de acuerdo a la teoría consultada, y cinco (5) preguntas de escalamiento tipo Likert para conocer la percepción de los encuestados sobre la asociatividad.

## Resultados Obtenidos

Después de completar la investigación y administrar el instrumento de recopilación de datos, que consistió en 11 preguntas con opciones de respuesta múltiple para las primeras 6 preguntas y una escala tipo Likert para las restantes, se procedió a utilizar estadísticas descriptivas para analizar los resultados. Así, se obtuvo información detallada sobre lo siguiente.

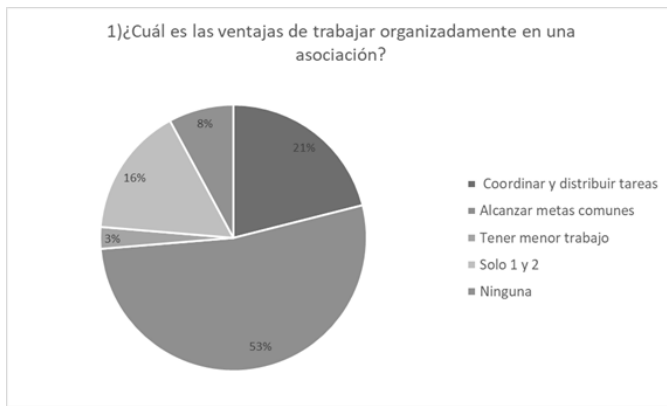
Al indagar sobre las ventajas de trabajar organizadamente en asociaciones, se pudo conocer que, el 53% de los encuestados pretende alcanzar metas comunes, la coordinación y distribución de tareas ocupa el segundo lugar con el 21%, el 16% desea alcanzar los dos ítems anteriores, el 8% piensa que no existe ventajas, y el 3% piensa que tendrá menos trabajo (Figura 1).

Esto demuestra que, la principal ventaja de trabajar de manera asociada, encamina a las instituciones al logro de sus metas afines. Al respecto, Liendo y Martínez, (2001), entre las comunes que pueden establecerse las PYMES, es preciso mencionar Mejorar la competitividad de las empresas implica aumentar la productividad, acceder a recursos especializados, cumplir con preceptos de calidad y optimizar oportunidades en los procesos de negociación tanto con los stakeholders.

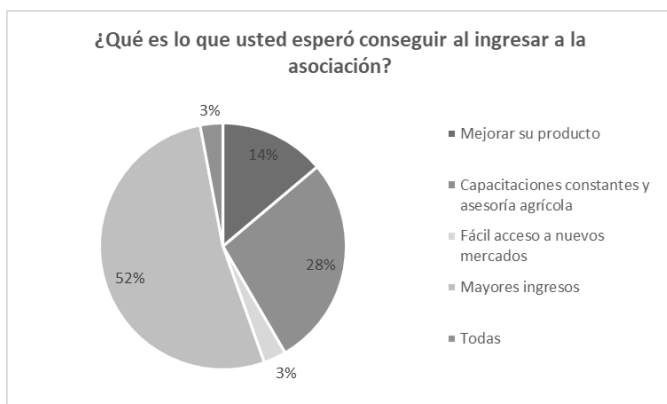
Sin embargo, a pesar de tener metas comunes, cada representante de las PYMES tiene un propósito particular al ingresar a la asociación. El 52% de los encuestados deseó conseguir más ingresos, el 28% pretendió capacitaciones constantes y asesoría agrícola, el 3% desea un fácil acceso a nuevos mercados, y el 3% todas las anteriores (Figura 2).

### Figura 1.

*Ventajas de trabajar organizadamente en una asociación*

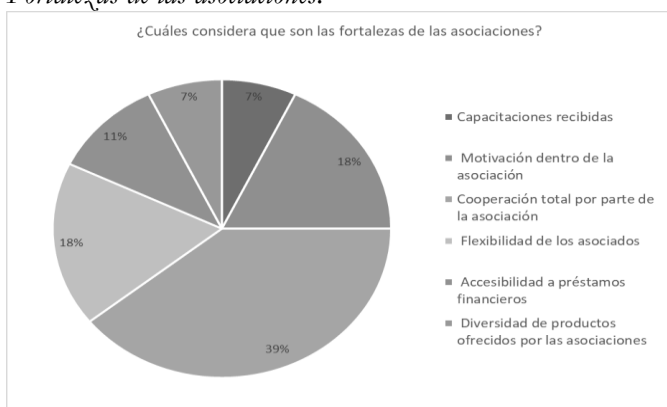


**Figura 2.**  
*Propósito al ingresar en una asociación*



Ahora bien, los encargados de las plantear las posibles asociaciones indicaron que las fortalezas de llevar a cabo este tipo de asociaciones, el 39% de los encuestados afirma que las fortalezas de las asociaciones son, la de cooperación total por parte de la asociación, el 7% habla de las capacitaciones recibidas, el 18% hace referencia a la motivación dentro de la asociación, el 18% habla de la flexibilidad de los asociados, el 7% sobre la diversidad de productos ofrecidos por la asociación, y el 11% sobre la accesibilidad a préstamos financieros (Figura 3).

**Figura 3.**  
*Fortalezas de las asociaciones.*



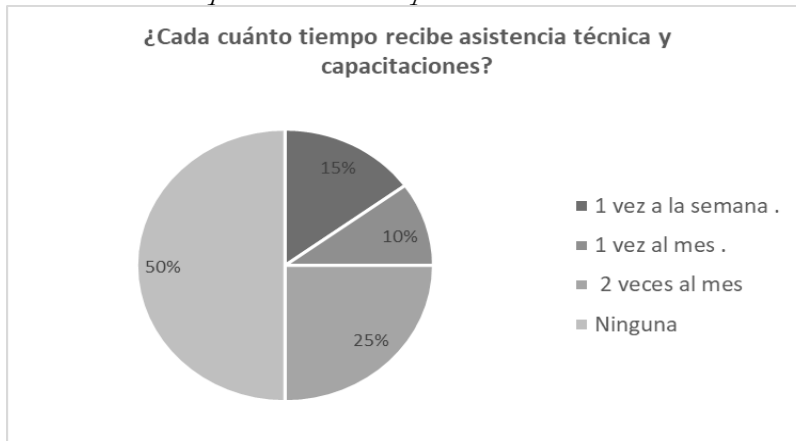
Para Mejía (2011), las PYMES en la red colaboran, sin que ello excluya la posibilidad de competir entre ellas en un mercado compartido. Estas redes surgen con la finalidad de abordar desafíos

comunes, como la reducción de barreras para la exportación y la explotación de oportunidades en mercados internacionales.

Al hablar sobre la frecuencia con la cual se recibe asistencia técnica y capacitaciones, el 50% de los encuestados no recibe capacitaciones, el 25% recibe 2 veces al mes, el 15% 1 vez a la semana y el 10% recibe 1 vez al mes (Figura 4).

#### Figura 4.

*Frecuencias con la que se reciben las capacitaciones.*



Para Mejía (2011), los gremios empresariales, las instituciones académicas, los organismos encargados de establecer estándares y la cooperación internacional desempeñan roles fundamentales en la generación de riqueza. Se hace importante resaltar la inversión en los procesos de capacitación, innovación y tecnología para promover las acciones asociativas como base para el desarrollo competitivo. En relación con las limitaciones identificadas en las asociaciones del sector, el 38% señala la escasez de capital para inversiones, el 23% menciona la falta de equipo y maquinaria especializada, el 21% alude a la ausencia de capacitaciones, el 15% destaca la baja interacción entre los miembros de la red, indicando el 2% que no hay debilidades en las asociaciones del sector. (Figura 5).

#### Figura 5.

*Debilidades con la que se reciben las capacitaciones.*



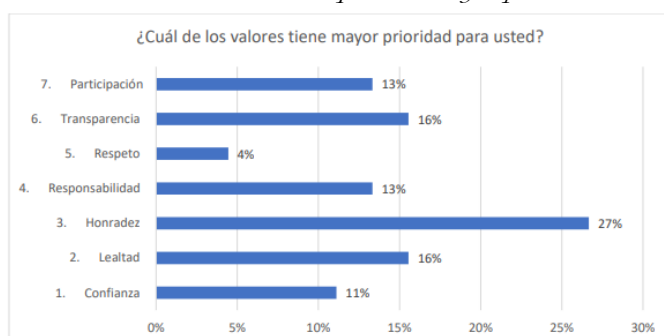
Al preguntar sobre los valores dentro de su asociación que tiene mayor prioridad, los valores a los cuales se les da más prioridad los encuestados son, la honradez con el 27%, la lealtad y transparencia ambas con el 16%, la responsabilidad y participación con el 13%, la confianza con el 11% y el respeto con el 4%. Mejía (2011) indica que, para que una organización opere de manera eficaz y alcance sus metas, es esencial que se den ciertas condiciones y se promuevan valores



fundamentales, tales como la comunicación entre los participantes, la cual facilita la colaboración en la ejecución de tareas, la colaboración activa, la coordinación, respeto y confianza mutua.

**Figura 6.**

*Valores dentro de su asociación que tiene mayor prioridad*



Ahora bien, para complementar la encuesta, se diseñaron preguntas para conocer la percepción de los encuestados y estas fueron respondidas de acuerdo a un escalamiento Lickert. En este sentido se conoció que:

- El 60% de los encuestados indicó estar totalmente de acuerdo con la alta relevancia en el establecimiento de las asociaciones entre PYMES. Es decir, las considera importantes.
- En cuanto a la asistencia técnica, sólo el 50% manifiesta que está totalmente de acuerdo con la calidad en los procesos al mantener relaciones con otras PYMES.
- Seguidamente, el 80% está totalmente de acuerdo con que la asociatividad ha cumplido con los objetivos para los cuales se establecieron estas relaciones.
- Para el 50% de los encargados de la asociatividad, está totalmente de acuerdo con que la debilidad no afecta la operatividad y la consecución de los objetivos planteados.
- Con respecto a la eficiencia del trabajo que se realiza en las asociaciones, el 60% manifiesta que está totalmente de acuerdo con lo desempeñado, y, por último, el 50% indica que está totalmente de acuerdo con que el establecimiento de estas relaciones le permite alcanzar los objetivos.

### Discusión de los Resultados

Las principales causas por las que las PYMES optan por asociarse son la consecución de metas comunes, la coordinación y distribución de acciones para obtener mayores ingresos, y el acceso a programas de capacitación. Según Mejía (2011), citando a Peña y Bastidas (2005), la asociatividad se configura como espacio de cooperación; este implica la formación de redes o agrupaciones entre empresas similares y proveedores especializados vinculados a ellas. Este enfoque posibilita la articulación tanto horizontal, entre empresas en un mismo sector, como vertical, entre proveedores y clientes.

En otras palabras, las empresas que forman parte de estas redes colaboran en ciertas actividades sin que esto impida la competencia entre ellas en un mercado compartido. Estas redes se originan con el propósito de superar desafíos comunes, como la reducción de barreras para la exportación y la explotación de oportunidades en mercados internacionales.” Mejía (2011).

Para Quiroz et al (2021), la asociatividad;

puede ser incorporada como una potencialidad, un recurso de acción organizativo que se plasma en las actividades y objetivos comunes de un colectivo, con mayor o menor grado de formalización (estructura, roles, etc.) y en los cuales existe una voluntad manifiesta de asociarse para realizar una actividad, que la mera individualidad no podría desarrollar. Es decir, se busca la unión y el trabajo cooperativo entre los individuos para ejecutar proyectos más eficientes disminuyendo los riesgos individuales, cuyo objetivo inmediato es satisfacer las necesidades específicas de un determinado escenario, en este sentido el área social (p.3).

Por otra parte, las fortalezas de las asociaciones existentes son las de cooperar con los asociados, pero tanto las capacitaciones como el acceso a préstamos financieros es limitada frenando así el crecimiento de las mismas, ya que un gran porcentaje de los encuestados no recibe capacitaciones. La escasa inversión junto a la falta de equipo y capacitaciones constituyen un gran problema para el desarrollo de las asociaciones.

Según Arguello et al (2017, p. 2), las empresas son fundamentales en el desarrollo de un territorio, porque generan empleo y contribuyen al Producto Interno Bruto (PIB). Sin embargo, “muchas de ellas se siguen manejando empíricamente, sin soporte técnico ni profesional y con ciertas debilidades y problemas, lo que no les permite afianzarse con rapidez y agilidad, complicando sus resultados de rentabilidad y competitividad”.

En este sentido, Durazo y Ojeda (2013) indican que es necesario que las empresas del mismo sector o afines se integren, se asocien, para que puedan gestionar recursos financieros en la banca pública y privada, adquirir materias primas e insumos conjuntamente para bajar los costos de los mismos, comercializar los bienes y servicios de sus socios, realizar promociones, con el propósito de incrementar la competitividad de sus asociados

En este sentido, Mejía (2011), afirma que, los conocimientos adquiridos fomentan la creación de métodos destinados a potenciar la cadena de suministro y su valor, desde sus fases iniciales hasta las finales (comercialización). Al combinar recursos, fuerzas, poder y conocimientos, se generan ventajas distintivas sostenibles. De acá la importancia de capacitar e invertir en conocimiento.

De acuerdo con los resultados anteriormente expuestos, los asociados creen en el apoyo que brinda las asociaciones, sin embargo, la calidad de la asistencia técnica es cuestionable. Como consecuencia de esto algunos objetivos de la asociación no son alcanzados y, a pesar de todo esto, el apoyo de estas asociaciones si ha permitido a los asociados alcanzar mejores resultados en sus organizaciones particulares, aunque aún existen muchos retos por afrontar y es preciso reconocer cuales son las debilidades que las asociaciones tienen que afrontar a futuro.

Así, Carrero y Olivares (2023), sostienen que

“la asociatividad brinda la posibilidad de crear sinergias entre las organizaciones para hacer frente a las dificultades que el entorno de globalización y libre mercado genera. A su vez, la asociatividad permite que las micro, pequeñas y medianas empresas logren fortalecer sus estructuras organizacionales y funcionales que no solamente conlleven a la creación de una barrera de entrada de nuevos competidores, sino que se cree sistemáticamente oportunidades para el desarrollo, crecimiento, productividad, competitividad y la perdurabilidad en el tiempo de la organización, además de la expansión dentro de un contexto de nación hasta lo internacional” (p.4).

## Conclusiones

Una vez aplicado el instrumento y analizada la información obtenida, se pudo conocer que, los encuestados tienen como objetivo común la consecución de las metas de cada una de las PYMES, asimismo, se persigue la obtención de mayores ingresos siendo la cooperación, la mayor fortaleza de cada una.

Sin embargo, el acceso a las capacitaciones y préstamos financieros son un problema que está siempre presente en el sector. Los asociados creen los beneficios de asociarse, pero la calidad de la asistencia que brindan estas asociaciones es limitada reduciendo así el apoyo que reciben los asociados. Esto junto a la falta de recursos tecnológicos y capacitaciones generan problemas para el desarrollo de la asociación y de sus asociados.

Por último, los encuestados sostienen que la asociatividad se concibe como una herramienta para hacer frente a las amenazas del entorno ya que trae consigo nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo, fomentando el valor entre los grupos de interés que buscan la sostenibilidad en el tiempo. Sin embargo, al llevar a cabo el estudio, se pudo percibir la poca cooperación que existe entre las asociaciones, lo que se ve reflejado en lo disperso de la información obtenida y las contradicciones. De manera que es necesaria, la formulación de nuevas investigaciones sobre el

tema para conocer a fondo los resultados obtenidos en las PYMES, al establecer convenidos de asociatividad, y promover estrategias que incentiven los vínculos y mejoren los resultados.

## Referencias

- Arguello, L; Rendón, G y Pérez, M (2017). El proceso asociativo como ventaja competitiva en las microempresas, Caso Quevedo-Ecuador. ROCA. *Revista científico - educacional de la provincia Granma*, 13(3), 1-11. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6759732.pdf>
- Arias, F (2016). *El proyecto de investigación*. Editorial Episteme.
- Bernal T., César Augusto (2016). *Metodología de la Investigación. Para administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales*. Pearson editores.
- Carrero, L y Olivares, J (2023). La asociatividad como estrategia empresarial para las mipymes: una revisión bibliográfica. [Trabajo de investigación presentado como requisito parcial para optar al título de Administración de Empresas. Universidad Libre Seccional Cúcuta]. <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/24855/La%20asociatividad%20como%20estrategia%20empresarial%20de%20la%20MiPymes-%20Carrero%20Vasquez%20%26%20Olivares%20Ruiz%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Durazo, M. y Ojeda, B. (2013). Factores que afectan el crecimiento de las Mipymes en México. Universidad Estatal de Sonora Global, *Conference on Business and Finance Proceedings, Volume 8, Number 2*.
- Fernández, G y Narváez, M. Asociatividad empresarial: estrategia para la competitividad en las pymes del sector turístico. *Visión Gerencial* (2), 295-308. <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545891005.pdf>
- Gonzales, L. (2003). *Cooperación y empresas. Retos, presente y futuro*. Thompson Editores.
- Hernández R; Fernández, C y Baptista, P (2014). *Metodología de la Investigación*. McGraw-Hill Interamericana
- Ley de la Economía Popular y Solidaria (2012). Ministerio de Inclusión Económica y Social. [https://www.inclusion.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2012/07/ley\\_economia\\_popular\\_solidaria.pdf](https://www.inclusion.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2012/07/ley_economia_popular_solidaria.pdf)
- Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (2018). Servicio Nacional de Contratación Pública <https://www.epn.edu.ec/wp-content/uploads/2018/08/Ley-Org%20A1nica-de-Contrataci%20B3n-P%20BAblica.pdf>
- Liendo, M y Martínez, A (2001). *Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las Pymes*. Universidad del Rosario. <https://rehip.unr.edu.ar/handle/2133/8044>
- Magnazo C y Orchansky C (2007). *Estrategias asociativas para micro y pequeñas empresas*. Oficina de la OIT en Argentina, Programa AREA. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos\\_aires/documents/publication/wcms\\_bai\\_pub\\_97.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_bai_pub_97.pdf)
- Mata, O. R. (2014). *Los proyectos solidarios de Salinas de Guaranda y su aporte para la construcción de otras economías. Ecuador*. [Proyecto de Investigación Universidad Andina Simón. Universidad Andina Simón]. <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/7716>
- Mejía, R (2011). *Asociatividad empresarial como estrategia para la internacionalización de las PYME*. [Programa De Maestría En Dirección De Empresa. Universidad Andina Simón Bolívar. Sede Ecuador]. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/2269/1/T0937-MBAMEj%20C3%ADa-Asociatividad.pdf>
- Quiroz, G; Aranda, M y Sánchez, A (2021). Asociatividad un paradigma que fortalece el desarrollo sostenible de la sociedad. *Pol. Con. (Edición núm. 58)* 6(8), 220-241 <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8042605.pdf>
- Torres, X (2019). *La asociatividad agro artesanal alimentaria y su efecto en la calidad de vida de las organizaciones de la Economía Social y Solidaria en la Zona 1, Ecuador - Departamento de Nariño*. <http://repositorio.upec.edu.ec/handle/123456789/774>

- Servicio Nacional de Contratación Pública. (2021). La Economía Popular Y Solidaria. <https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/la-economia-popular-y-solidaria/#>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (s.f.). Conoce que es la Economía Popular y Solidaria (EPS). <https://www.seps.gob.ec/noticia?conoce-la-eps>
- Villares, H (2014). Asociatividad y Productividad de las Pymes del Ecuador para el año 2010. [Tesis para obtener el título de Maestría en Economía y Gestión Empresarial. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Sede Ecuador]. <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/6758/2/TFLACSO-2014HGVV.pdf>