



## ANÁLISIS DE LA ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA PARA IMPULSAR EL COMERCIO DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES: CASO EN AMÉRICA LATINA

Analysis of associativity as a strategy to promote trade among small and medium-sized producers: a case in Latin America

Análise da associatividade como estratégia de promoção do comércio entre pequenos e médios produtores: um caso na América Latina

**Sara Catherine Cardona Muriel**

scacardona@poligran.edu.co

Estudiante

No. ORCID (0000-0003-4404-8316)

No. Autor Redalyc (solo número)

Colombia

Estudiante de Negocios Internacionales y Administración de Empresas en la Universidad Politécnico Grancolombiano, Medellín, Antioquia, Colombia. Miembro del semillero de investigación EX IMP del grupo de investigación Economía, asistente de investigación en el proyecto CIDES2024\_ENDI\_03-87415

**Diana Mercedes Valdés Mosquera**

dmvaldes@poligran.edu.co

Docente

No. orcid.org/0000-0002-6020-6305)

Profesora asistente en la Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano sede Medellín, Colombia. Su trabajo se centra en la internacionalización empresarial y la asociatividad para el desarrollo local y la internacionalización, con enfoque en productos agrícolas. Es estudiante de Doctorado en Desarrollo Local y Cooperación Internacional en la Universitat Jaume I de Castellón - España. Docente líder del Semillero de Investigación EX IMP del grupo de investigación Economía, Investigadora principal en el proyecto CIDES2024\_ENDI\_03-87415

### Resumen

El presente artículo tiene como objetivo analizar la asociatividad como estrategia para impulsar el comercio internacional de pequeños y medianos productores con enfoque en el caso específico de América Latina.

Con el constante auge de la globalización, las empresas han descubierto el potencial de impactar mercados internacionales. Sin embargo, para alcanzarlo se requiere de una suma considerable de recursos, dado que la globalización trae consigo retos en materia de innovación,

“Este documento es propiedad intelectual del POLITECNICO GRANCOLOMBIANO, se prohíbe su reproducción total o parcial sin la autorización escrita de la Rectoría. TODO DOCUMENTO IMPRESO O DESCARGADO DEL SISTEMA, ES CONSIDERADO COPIA NO CONTROLADA”.

sofisticación y competitividad. Por tanto, este estudio comprenderá por asociatividad aquel sistema que, enmarcado en el principio de la cooperación y al ser promulgado desde el deseo y la voluntad, da paso a la unión de una empresa con una o varias de su mismo sector e incluso con entidades públicas para así identificar las fortalezas y oportunidades de las mismas que les permita llegar a ser competitivas y atender a las premisas de la globalización y del contexto internacional. Este artículo es de tipo descriptivo y de naturaleza cualitativa. La búsqueda de información se realizó a través de bases de datos, recursos, repositorios y fuentes secundarias. Entre los resultados obtenidos se encontraron factores que dificultan la asociatividad y la internacionalización, como la alta intermediación, la falta de herramientas de asistencia técnica para acceso a mercados y la falta de capital financiero, entre otras.

### **Palabras clave**

agrupación, asociación, comercio internacional, cooperativismo, desarrollo económico y social.

## Abstract

The objective of this research is to analyze associativity as a strategy to promote trade among small and medium-sized producers based on a specific case in Latin America.

With the constant rise of globalization, companies have discovered the potential to impact international markets. However, achieving this requires a considerable amount of resources, given that globalization brings with it challenges in terms of innovation, sophistication, and competitiveness. Therefore, this study will understand associativity as a system that, framed within the principle of cooperation and promulgated from desire and willingness, gives way to the union of a company with one or more companies in the same sector and even with public entities to identify their strengths and opportunities that allow them to become competitive and meet the premises of globalization and the international context. This article is descriptive and qualitative in nature, and the search for information was carried out through databases, resources, repositories, and secondary sources. Among the results obtained were factors that hinder associativity and internationalization, such as high intermediation, lack of technical assistance tools for market access, and lack of financial capital, among others.

## Keywords

Grouping, association, international trade, cooperativism, economic and social development.

## Abstrato

A presente investigação tem como objetivo analisar a associatividade como estratégia para impulsionar o comércio de pequenos e médios produtores a partir de um caso específico na América Latina.

Com o constante crescimento da globalização, as empresas descobriram o potencial de impactar os mercados internacionais. No entanto, para alcançá-lo, é necessária uma quantia considerável de recursos, uma vez que a globalização traz consigo desafios em matéria de inovação, sofisticação e competitividade. Portanto, este estudo compreenderá por associatividade aquele sistema que, enquadrado no princípio da cooperação e sendo promulgado a partir do desejo e da voluntariedade, dá lugar à união de uma empresa com uma ou várias do mesmo setor e até mesmo

com entidades públicas, a fim de identificar os pontos fortes e as oportunidades que lhes permitam tornar-se competitivas e atender às premissas da globalização e do contexto internacional. Este artigo é descritivo e de natureza qualitativa, a pesquisa de informação foi realizada através de bases de dados, recursos, repositórios e fontes secundárias. Entre os resultados obtidos, foram encontrados fatores que dificultam a associatividade e a internacionalização, como a alta intermediação, a falta de ferramentas de assistência técnica para acesso a mercados e a falta de capital financeiro, entre outros.

### **Palavras-chave**

Agrupamento, associação, comércio internacional, cooperativismo, desenvolvimento económico e social.

## **INTRODUCCIÓN**

Con el creciente auge de la globalización, las empresas y los países se enfrentan día a día a retos de escala internacional, ya que estos se fundamentaron en el supuesto de que para alcanzar los mayores márgenes de rentabilidad se necesitará aumentar la cantidad de demanda impactada. Como resultado, las compañías buscan ensanchar su cuota de mercado, no solo en un contexto nacional, sino en el entorno internacional. Sin embargo, para que los productos y servicios sean deseados por los mercados internacionales, estos requieren de la integración de tres componentes fundamentales: innovación, sofisticación y competitividad en precios (Gonzalez-Tablas, 2005). De este modo, cuanto mayor sea el nivel de competitividad de los productos o servicios ofertados, mayor será su valor y demanda en los diferentes destinos (Gonzalez-Tablas, 2005).

En línea con lo anterior, y acorde con García (2005) para lograr los estándares internacionales, llegar a ser competitivos a escala mundial y atender las demandas de la globalización, el sector privado se enfrenta a un panorama donde el componente tecnológico y la tecnificación en sus procesos resultan ser factores de gran relevancia para cumplir con las metas planteadas; por tanto, estos necesitarán de una cuantiosa cantidad de recursos no solo monetarios, sino de personas, de espacios, de tiempo, entre otros. Esta situación pone en condiciones de

desventaja a las PYMES, dado que sus recursos son, en mayor medida, más limitados y escasos que los dispuestos por una gran empresa.

En efecto, la asociatividad tiene origen en postulados de tendencias socialistas con autores con posturas más radicales en cuanto a la intervención del Estado; sin embargo, todos convergen en la creación de un modelo que permita la interacción de los seres humanos en agrupaciones, las cuales posibiliten su desarrollo, tener bienestar y salvaguardar su porvenir, siempre en el marco de la voluntariedad, la democracia, la libertad, la construcción de empresa y la necesidad del trabajo digno y adecuado como medio para obtener dinero, entendido este como fuente de riqueza y bienestar.

La construcción realizada por Parrales-Reyes et al. (2022) resulta ser un antecedente para este artículo dado que esta investigación identificó, por medio del uso de una metodología de tipo cualitativa a través de la aplicación de una encuesta a una población de 23 comerciantes del mercado municipal del cantón Jipijapa, la importancia y la necesidad de llevar a cabo procesos de asociatividad entre entes del mismo sector como estrategia para llegar a ser más competitivos.

De forma conjunta y para finalizar, la investigación realizada por Sanabria Neira y Salgado Beltrán (2023) es un precursor que permitió identificar los beneficios de llevar a cabo un proyecto de asociatividad, donde el objetivo principal fue aumentar el alcance del desarrollo rural; en específico, del sector agropecuario, para así determinar cómo lograr optimizar las capacidades humanas, la articulación de mercados y la consolidación de modelos de economías a escala.

Por tal motivo, este artículo de investigación desea analizar la asociatividad como estrategia para promover el comercio exterior, en especial para impulsar el comercio de pequeños y medianos productores en América Latina, por lo cual se partirá del hecho de que al formar acciones colectivas estas permitirán la unión y cooperación entre varios entes de un mismo sector, que a partir de trabajo en conjunto y un objetivo en común permitirá alcanzar las metas propuestas.

## **MÉTODO**

El presente artículo es de tipo descriptivo y de naturaleza cualitativa, pretende puntualizar y caracterizar las propiedades de la asociatividad, mediante la exploración de literatura científica y

técnica. Para este propósito, se hará uso de metodologías tales como: análisis conceptuales y la verificación documental.

De esta manera, la compilación de los datos se efectuó entre los meses de enero y octubre del año 2024, gracias al uso de fuentes secundarias de información como, por ejemplo: Scopus, Dialnet, Redalyc, Google Académico y repositorios institucionales. Dado a lo anterior, para la selección de los criterios de inclusión se consideró la búsqueda en artículos, libros y capítulos publicados en revistas o repositorios académicos y de texto completo; los cuales argumentaron vivencias relacionadas con la asociatividad en diversas regiones del mundo, con el objetivo de que puedan llegar a ser referentes teóricos y aplicables al contexto latinoamericano. Por tanto, fueron factores de exclusión aquellos documentos de divulgación de tipo no científico, informes sin peritaje académico y bibliografía sin relación alguna con la temática que aquí reúne.

Finalmente, el periodo de análisis se ubicó entre 1995 y 2023, donde sobresalieron investigaciones publicadas en la materia, dado que los modelos de asociatividad contemporánea se consolidaron en este lapso. Además, se tomaron en consideración fuentes clásicas y hechos históricos relevantes que apoyaron la conceptualización del término. De este modo, se registraron y analizaron un total de 31 documentos de tipología académica, así como: artículos, libros y tesis, de los cuales partieron la construcción teórica en el marco de la asociatividad.

## **RESULTADOS**

### **Caracterización de la asociatividad**

En primera instancia, y con el propósito de realizar un acercamiento conceptual con base en la literatura existente, se pretende presentar la conceptualización, las características, los tipos y los modelos que con el paso de los años se han desarrollado y perfeccionado, en cuanto a asociatividad se refiere.

Por consiguiente, la asociatividad permite identificar un sinnúmero de compañías que, conformados por sujetos diferentes, desean unirse de forma voluntaria y permanente con el objetivo de sumar esfuerzos, conocimiento y fortalezas para así llegar a ser competitivos a nivel nacional e internacional (Maldovan & Dzembrowski, 2009, pág. 2).

Para la cuestión que aquí se trae se plantea el concepto de asociatividad empresarial que Salazar (2014) identifica como los esfuerzos resultantes gracias a los procesos de cooperación efectuados entre entes empresariales con la finalidad de aumentar la competitividad, la productividad y mejorar la gestión. Es de suma importancia acotar que, de acuerdo con Salazar (2014), la asociatividad empresarial se diferencia de las asociaciones o gremios empresariales en que el propósito principal de las últimas está enmarcado en la representación frente al sector público o en promulgar la búsqueda de políticas públicas que afecten o beneficien la unión entre estos. Finalmente, Salazar (2014) precisa que se necesitarán de las siguientes condiciones para que la asociatividad empresarial se pueda efectuar: confianza, precisión de objetivos y metas, compromisos, identificación de papeles, liderazgo, sanciones y regulaciones y contratación.

También enlistó los modelos de asociatividad empresarial, en el marco de la internacionalización, los cuales son: 1. Franquicias; 2. Consorcios; 3. *Joint Venture*; 4. Subcontratación.

Por otro lado, Bustamante (2006) definió la asociatividad o asociacionismo empresarial como una forma de cooperación que abarca a entes de diferentes índoles, quienes orientados hacia la consecución de procesos de carácter colectivo permiten la activación y canalización de fuerzas descentralizadas con el objetivo de llegar a un fin común, este proceso surge por la decisión voluntaria de las partes para alcanzar un propósito en común; el autor indica además que la asociatividad ha sido uno de los recursos más utilizados por las empresas para llegar a ser competitivas en el mercado y así hacerle frente a la globalización. Además, el autor agregó que la asociatividad ha sido un factor clave para los casos de éxito de desarrollo territorial alcanzados en América Latina y Europa (Bustamante, 2006).

La asociatividad nació como un mecanismo de cooperación que busca la generación de valor por medio de la solución a problemáticas colectivas que, a través de relaciones interempresariales, ya sea con proveedores, clientes, para con otras empresas, entidades estatales, entre otros, puedan obtener resultados beneficiosos y de impacto positivo (Mejía, 2012, pp. 11-12). Por tanto, se puede inferir que esta estrategia se da por realizada cuando se alcanzan los niveles de competitividad de empresas de mayor nivel gracias a la implementación de la colectividad, que nace desde la voluntariedad de las partes (Mejía, 2012, pp. 11-12).

Lara Villegas et al. (2016) definen la asociatividad como la generación de iniciativas y proyectos que, al originarse de forma voluntaria, permite que los entes trabajen en pro de un objetivo planteado, para lo cual llevan a cabo estrategias para la captación de oportunidades, para crear ideas innovadoras y ser competitivos a escala internacional.

Para Liendo y Martínez (2001) la asociatividad nace como un mecanismo de cooperación que busca la creación de valor por medio de la implementación de soluciones a problemáticas que son dadas por las carencias de escala, lo que hace referencia a que cuanto más pequeño el tamaño de la empresa mayor será la dificultad para: a. Integrar tecnologías de primera mano, b. El ingreso a nuevos mercados y c. La accesibilidad a data. De esta forma, el uso de este modelo permite aprovechar las fortalezas de cada uno de los miembros de la asociación; por lo tanto, al unificar las fuerzas se incrementarán los niveles de innovación y, por ende, los de competitividad. Además, las autoras agregaron que la asociatividad se fundamenta en el cumplimiento de cuatro características, a saber: que sea un proyecto común, con compromiso mutuo, de objetivos comunes y que los riesgos se compartan.

De este modo, para Liendo y Martínez (2001) el proceso asociativo cuenta con cinco etapas para su consecución:

1. ***Etapas de gestación:*** es donde nace la pretensión, por parte de los miembros, de iniciar el proceso de asociatividad, por lo cual es de suma importancia llevar a cabo un análisis de cada uno de los miembros para proseguir con la identificación de las ventajas que podrán ser obtenidas.
2. ***Etapas de estructuración:*** es el momento en el que los miembros, de acuerdo con el análisis de fortalezas realizado, definen el rol que desempeñarán en el proceso de asociatividad; además, en este se deberán estructurar las estrategias para llevar a cabo el proyecto.
3. ***Etapas de madurez:*** para este paso los miembros ya han establecido la normativa que se llevará a cabo; dado a lo anterior, ya se reconocen las acciones a ejecutar y la tipicidad jurídica a implementar.
4. ***Etapas productiva o de gestión:*** este es el periodo de operatividad donde se realizan y materializan las estrategias planteadas para lograr el objetivo en común.

5. ***Etapa de declinación:*** en este punto la relación ya consolidada disminuye los rendimientos de gestión y la relación costo-beneficio tiende a ser negativa.

La asociatividad es definida por Rosales (1997) como un mecanismo enmarcado en la cooperación entre empresas, ya sean pequeñas o medianas, en el que primará la independencia jurídica y la autonomía administrativa de cada uno, quienes por voluntad propia crean procesos en conjunto con el propósito de alcanzar un objetivo en común. Para llevar a cabo esta estrategia de acción se deberán cumplir las siguientes características:

- ✓ Debe de ser de tipo colectivo, lo que significa que debe estar soportada en acciones comunitarias y de agremiación
- ✓ De tipicidad voluntaria
- ✓ No es excluyente frente al tipo de mercado en los cuales operan las compañías
- ✓ Debe de permitir la búsqueda de los mejores resultados sin perder la autonomía administrativa
- ✓ Debe viabilizar la construcción de diferentes modelos jurídicos y organizacionales
- ✓ Debe ser propiciada solo para pequeñas y medianas empresas

De esta forma, el autor planteó la creación de cinco modalidades de asociación para llevar a cabo las estrategias colectivas en el ámbito empresarial y lograr alcanzar los mejores resultados en un contexto de globalización. Estas son: 1. Inserción en redes verticales de producción. 2. Conformación de redes horizontales de producción. 3. Asociación de cooperativas, 4. Asociatividad, y 5. *Benchmarking*. Estas no son mutuamente excluyentes; por tanto, una empresa puede hacer uso de una o más estrategias en un mismo lapso de tiempo (Rosales, 1997).

Teniendo en cuenta lo anterior, las compañías que deseen llevar a la aplicabilidad este mecanismo estarán obligadas a analizar los siguientes cinco factores de cara a identificar la viabilidad de realizar un proceso de asociatividad: 1. Carencia de cooperatividad entre los miembros. 2. Cultura donde prevalece la competitividad negativa. 3. Falta de escenarios y entornos institucionales que sustenten los modelos de cooperatividad. 4. Insuficiencia de comprensión por el concepto y el mecanismo a desarrollar. 5. Ausencia de testimonios que puedan servir para la

consecución de los objetivos y metas planteados en pro de llevar a cabo el modelo de asociatividad (Rosales, 1997).

Por consiguiente, Rosales (1997), publicó que los modelos de asociatividad se crean en función de atender tres diferentes criterios o situaciones que ocurren en una compañía, tales como la creación de valor, la obtención de beneficios y la gestión de operaciones para mejorar la percepción del cliente como el transporte, los despachos, el servicio posventa y la investigación de mercados.

Por su parte, Murillo Ospina et al. (2020) distinguen cuatro tipos de asociatividad, los cuales son, los Distritos industriales, las Cadenas productivas, las Redes empresariales y los Clústeres.

Becattini (2002) comenta que los distritos industriales parten de los supuestos de Alfred Marshall, quien concluía que para fabricar ciertos tipos de productos coexisten dos modos de producción con el objetivo de ser eficientes, uno soportado en la creación de grandes unidades productivas que se unen mediante la integración vertical, y otro está basado en la aglomeración de numerosas empresas de capacidades reducidas; no obstante, especializadas en una de las diversas etapas de un único proceso de producción sin importar la localidad de las mismas. Por lo tanto, el segundo concepto es el que hace referencia a los distritos industriales que dan como resultado áreas de congruencia temporales, ya sean a mediano o largo plazo, y que surgen de procesos económicos y sociales de ciertas localidades.

En segunda instancia, las cadenas productivas son el resultado de un procedimiento sistémico en el que se unen y obran todos los sectores de cierta actividad económica establecida, donde se parte del hecho de la existencia de una clara articulación entre el sector público y el privado y que tiene como principal objetivo alcanzar el mayor grado de competitividad (Acevedo Camacho y Buitrago Rodríguez, 2009).

En el caso de las Redes Empresariales, la ONUDI (2003) puntualiza que son el resultado de la agrupación entre empresas que tienen como propósito cooperar en un mismo proyecto de desarrollo, donde se complementan las unas con las otras y se especializan para dar soluciones a problemáticas en común, alcanzar un modelo de colectividad efectivo y lograr una mayor penetración en el mercado que la que se hubiese podido obtener individualmente. En efecto, la

ONUDI (2003) agrega que las redes horizontales son aquellas que son integradas únicamente por PYMES, mientras que las redes verticales son las constituidas por una o más grandes empresas; se trae a cabalidad que las redes pueden llevarse a cabo dentro de conglomerados de empresas o independientemente de ellas.

Finalmente, Porter (2009) definió el concepto de clústeres como aquellos cúmulos o acumulación de empresas, proveedores, industrias afines e instituciones especializadas que surgen a raíz de un campo específico, en un espectro geográfico determinado, ya sea en una nación, un Estado o ciudad. El autor subraya que la consecución de este tipo de asociaciones hace parte de un panorama de economía avanzada, lo que es fundamental para alcanzar el desarrollo económico dado que estos proponen una nueva manera de comprender las situaciones y problemáticas económicas y lo relacionado con su desarrollo. Asimismo, fabrican nuevas funciones para los diferentes entes que lo integran y propician nuevas estructuras de tipo disruptivo en la articulación negocio-gobierno y negocio-universidad. Claros ejemplos son: Wall Street de servicios financieros en Estados Unidos, Hollywood para servicios de entretenimiento y *emisión en directo* en Estados Unidos y la zona Meridional en Alemania para servicios automovilísticos.

En resumen, de manera conjunta con las múltiples perspectivas y conceptos brindados anteriormente para lograr caracterizar la asociatividad, se desea precisar que para esta investigación se comprenderá por asociatividad aquel sistema que enmarcado en el principio de la cooperación y al ser promulgado desde el deseo y la voluntariedad da paso a la unión de una empresa con una o varias de su mismo sector e incluso con entidades públicas para así identificar las fortalezas de las mismas que les permita llegar a ser competitivas y atender a las premisas de la globalización y el contexto internacional.

### **Del origen del concepto de la asociatividad**

Para dar inicio a la conceptualización del término de la asociatividad se hace de suma importancia retroceder en el tiempo y observar que, desde etapas primitivas, el hombre siempre ha propendido por unirse dado que el ser humano de forma instintiva busca de la cooperación con otros para alcanzar los objetivos (Rivera Rodríguez y Labrador Machín, 2013) que le permitan efectuar las actividades cotidianas y de supervivencia: para ello requerían de la unión con otros.

El contexto histórico denota que en el Antiguo Egipto existieron conformaciones y agrupaciones que se responsabilizaban de la regularización de las actividades comerciales, además, acorde con Rivera Rodríguez y Labrador Machín (2013), para los egipcios la cooperación fue de gran ayuda en la construcción de los canales y diques, pues estos se utilizaban para la desviación del agua necesaria para la agricultura y para el fácil acceso del comercio dado que debían trabajar en conjunto por la complejidad de las labores. Esta civilización tenía un sistema comercial próspero y evolucionado que simultáneamente era totalmente dependiente del uso de los ríos para lograr sus actividades, por lo cual su principal objetivo era salvaguardar los intereses colectivos con el fin de obtener los mejores rendimientos. Desde el siglo V a. C. hasta el siglo III d. C. las civilizaciones griegas y romanas fundaron relaciones cercanas en el marco de la unidad y colectividad como respuesta a las relaciones existentes entre agricultores y artesanos, por consiguiente, nacen las sociedades de beneficios mutuos y el culto de muertos (Ramírez-Díaz et al., 2016).

Para el año 550 se crea el concepto de *Undestabings* que proviene del vocablo alemán *stab*, el cual hace alusión a “vara, palo, varilla”, una forma de cooperación entre los Babilonios, dado que estos eran los bienes que se intercambiaban y comercializaban. Para el siglo XII, en plena dinastía Chou, los chinos encontraron la asociatividad como método para crear cooperativas de ahorro y crédito (Ramírez-Díaz et al., 2016). Para finalizar, en el siglo XV, en el continente europeo surgieron algunas organizaciones enfocadas en las actividades económicas de la agricultura y la pesca, como el arte y el mir en Rusia y los Pocitos en España.

Al dejar atrás el mundo oriental y occidental, Ramírez-Díaz et al. (2016) señalan que en América también se denotaba el uso de la unidad en comunidades como los Incas, los Mayas y los Aztecas, quienes dieron un alto valor a la solidaridad, la familia y la propiedad. Sin embargo, después del descubrimiento de América para 1590, la corona española constituye los resguardos indígenas, también conocidos como encomiendas, que eran instituciones de índole social y económico, las cuales dieron vida al uso del concepto del préstamo, con el que se buscaba que ciertos hombres pagaran (ya sea en trabajo o en especie) por el goce de un préstamo otorgado por otra asociación de hombres.

De acuerdo con Rivera Rodríguez y Labrador Machín (2013), en el siglo XVII, especialmente en 1659, Peter Cornelius Plockboy un holandés radicado en Inglaterra, brindó uno

de los primeros antecedentes conceptuales de lo que se conoce como cooperativismo contemporáneo, pues presentó la organización de una asociación económica que al proteger la propiedad intelectual finalizaría con la explotación de unos para con otros por medio de la retribución de las ganancias al finalizar el año, un sistema de cooperativas de producción y consumo para los sectores industriales y agrícolas.

Del mismo modo, es de suma relevancia traer a cabalidad el libro *Las colonias de trabajo* escrito por el inglés John Bellers en 1696, Rivera Rodríguez, D. A. y Labrador Machín, D. (2013) agregaron que Bellers describió la importancia de crear colonias cooperativas de trabajo, pues proponía que el valor verdadero no radica en el dinero, sino en el trabajo de una nación. De esta forma, Marx tomó como referencia los ideales de Bellers y los mencionó en sus escritos, en especial la cooperación del trabajo en la sociedad, reflejada en su publicación *El Capital*. Por tanto, se precisa la importancia de estos autores para el cooperativismo contemporáneo, puesto que encontraron las ventajas de asociar economías individuales, todo en el marco de la voluntariedad para aumentar la producción y el consumo de estas (Rivera Rodríguez y Labrador Machín, 2013).

Por consiguiente, el periodo de las revoluciones, la Revolución Francesa (1789) y la Revolución Industrial, representaron el punto de partida para la formalización del cooperativismo debido a que el cambio de paradigmas enfocados en la libertad y el progreso facilitaron la construcción de ideales en pro de la asociatividad. Como resultado se precisa hablar de Robert Owen (1771-1858), quien se reconoce como el ideólogo con mayor importancia del cooperativismo, puesto que introdujo por primera vez el concepto de comunidades autónomas en el marco de la construcción de un modelo económico que permutase el modelo capitalista, el cual solo hace énfasis en la obtención de capital y la plusvalía sin tomar en consideración el bienestar humano, por un modelo basado en la sociedad y el cooperativismo como forma de alcanzar mejores resultados (Ramírez-Díaz et al., 2016).

Contemporáneamente, Saint Simon (1760-1825) hizo alusión a la necesidad de crear formas de asociación sin afectar la propiedad privada y propuso un modelo de distribución que por medio de la implementación de la República Cooperativa, ya no generaría un ambiente de competencia en el trabajo, a su vez que el Estado se encargaría de los fondos obtenidos por medio del trabajo

realizado, lo cual daría como resultado que este pasaría de atender asuntos políticos a aspectos industriales (Rivera Rodríguez y Labrador Machín, 2013).

William King (1786-1865) propugnó la idea de crear cooperativas de consumo y producción con el objetivo de ser una fuente de ayuda para los trabajadores, por lo cual el trabajador se convertiría en el dueño del capital, lo que lo beneficiaría, pues al no tener capital este se ve en la obligación de vender su labor a quien tiene la posibilidad de ofertarlo y con base en la premisa de que todo capital es producto del trabajo el dinero siempre volvería al trabajador (Ramírez-Díaz et al., 2016).

De manera expresa, el francés Phillipe Buchez (1796-1865) siempre basó sus proyectos en pro de la asociación. Este fue el fundador de la logia masónica Los amigos de la verdad; así mismo, construyó la Carbonería Francesa en la cual se llegaron a emplear hasta 80.000 miembros, por tal motivo se considera como el padre del cooperativismo francés, puesto que por medio de sus libros expuso las ideas de la democracia y la distribución de las ganancias en relación con la proporción de trabajo realizado, además agregó, contrario a Saint Simon, que el Estado no debería ser un órgano que interfiera en esta relación, ya que las empresas tienen la capacidad de velar por llevar a cabo este tipo de proyectos (Ramírez-Díaz et al., 2016).

En definitiva, se desea traer a colación a Alfred Marshall, denominado como uno de los precursores del término de asociatividad y de la cooperación empresarial, que en 1890 hizo alusión al término Economías de aglomeración que acorde con Walle (2013) son todas aquellas economías de carácter externo que se llevan a cabo por las empresas gracias a la implementación de una unidad colectiva ya sea en infraestructura, transporte, comunicación o servicios. Esta, como resultado, generará una reducción en los costes, la facilitación de la circulación del capital y la diversificación del mercado, generando la posibilidad de contactar a nuevos entes del sector. Además de que es una alternativa encaminada a obtener beneficios gracias a la proximidad geográfica entre empresas de la misma índole (Grueso Hinestroza et al., 2009).

Charles Gide (1847-1932) fue un francés cuyas aportaciones permitieron llevar a cabo la cooperativa de Rochdale en tanto estructuró y presentó los supuestos del cooperativismo inglés de este, lo que dio como resultado el establecimiento de las siguientes etapas de desarrollo: 1.

Almacenes de consumo, 2. Producción de los bienes requeridos por la sociedad, siempre de manera conjunta, y para finalizar, 3. Sostenibilidad de la producción agrícola (Ramírez-Díaz et al., 2016).

Federico Raiffeisen (1818-1888) y Schulze Delitzsch (1808-1883) son grandes antecesores del Rochdale y fundamentaron llevar a cabo cooperativas enfocadas en el crédito rural con el objetivo de bajar las tasas de interés para hacerlas más asequibles. Por consiguiente, Delitzsch fue reconocido por transmitir los ideales de Raiffeisen, a quien se le atribuye la creación del proyecto de ley alemán del establecimiento de cooperativas, además de su apoyo en la búsqueda por la aplicación y la consecución del crédito urbano.

De acuerdo con lo anterior, es de gran relevancia traer a cabalidad uno de los hitos históricos que permiten observar el comportamiento y la relevancia de la asociatividad, este fue Rochdale. En 1844, en Inglaterra, 28 líderes tejedores prosiguieron con la conformación de la primera cooperativa que surge a raíz de la desocupación, los bajos salarios y la insatisfacción de los estamentos del capitalismo. Estos, por medio del pensamiento de Owen y King, buscaban la acción económica y la independencia autónoma social, que alcanzaría para la obtención de beneficios monetarios y mejorar las condiciones, todo en el marco del ahorro. Por lo anterior, se resalta que el éxito de esta estrategia fue gracias al cooperativismo de consumo (Ramírez-Díaz et al., 2016).

Teniendo en cuenta los acontecimientos mencionados, para el año 1869 se desarrolló en Inglaterra un congreso enfocado en el análisis y la consolidación de cooperativas llamado ACI o Alianza de Cooperación Internacional con el objetivo de establecer legislatura y un marco legal que rigiera y direccionara la creación de cooperativas. Este fue impulsado desde 1835 por Owen con el propósito de promulgar sus ideales en pro de establecer una comunidad social y de cooperación internacional que le permitiera llegar a ser un instrumento de motor económico y social (Gómez, 1997).

En este orden de ideas es de suma importancia acotar que, en el año 1937, en el Congreso de Alianza de Cooperación Internacional, llevado a cabo en París, Francia, se acogieron los cinco principios básicos de la cooperación, a saber: 1. De la solidaridad y el compromiso mutuo. 2. Regla de la democracia y la promulgación de la igualdad, 3. No lucratividad. 4. Equidad, justicia y proporcionalidad. 5. Educación cooperativa. De este modo se precisa traer el supuesto de que el modelo del cooperativismo siempre se encontrará en todos los países, en cualquier modelo

económico y movimiento cultural, siguiendo la premisa de que si hay asentamientos humanos se da la necesidad de interactuar unos con otros (Laidlaw, 1981).

Al mismo tiempo, uno de los autores con mayor influencia en aspectos políticos, sociales y económicos fue Karl Marx (1818-1883), que según Ramírez-Díaz et al. (2016), Marx por medio de su obra expuso su ideología enmarcada en la revolución del proletariado y presentó la cooperación como un movimiento social; estos postulados fueron los cimientos de la Revolución Bolchevique en Rusia y la Revolución Comunista en China. De este modo, Marx integró la necesidad del trabajo en el marco de la cooperación, puesto que esta unidad permitiría la transformación de la sociedad y dejar atrás las clases sociales (Ramírez-Díaz et al., 2016). De forma conjunta, Engels (1894) hizo referencia a la creación de cooperativas en su escrito *El problema campesino en Francia y Alemania* y en él realizó la siguiente segmentación: en primera instancia estaban las cooperativas de pequeños campesinos y en una segunda instancia aquellos obreros del sector agrícola que tuviesen un estrecho acercamiento con la élite y el poder político.

Para finalizar, el cooperativismo cobró gran relevancia en el siglo XX, pues el concepto fue referenciado por Lenin, quien lo conceptualizaba como un medio que organizaba la producción y la propiedad. De esta forma, en su obra *Sobre la Cooperación* publicada en 1923 declaró los principios de la cooperación, los cuales propugnaban supeditar los intereses generales sobre los privados; además expuso que para llevar a cabo un modelo de cooperación se hace de suma importancia realizar procesos de culturización con el objetivo de llevar a la aplicabilidad este concepto de forma gradual (Rivera Rodríguez y Labrador Machín, 2013).

Gracias al contexto histórico realizado anteriormente se logra identificar que, desde los inicios de la historia de la humanidad, la asociatividad ha sido parte de esta, pues nace como un mecanismo de defensa implementado por el hombre a raíz de que este ha demostrado que la suma y unión de las masas con pensamientos e ideales semejantes permiten la consecución, de una forma más eficiente, de las metas establecidas.

Por otro lado, este término tiene origen en los postulados de tendencias socialistas con autores con posturas más radicales en cuanto a la intervención del Estado; sin embargo, todos convergen en la creación de un modelo que permita la interacción de los seres humanos en agrupaciones, las cuales posibiliten su desarrollo, tener bienestar y salvaguardar su porvenir,

siempre en el marco, de la voluntariedad, la democracia, la libertad, la construcción de empresa y la necesidad del trabajo digno y adecuado como medio para obtener dinero, entendido este como fuente de riqueza y bienestar. Asimismo, se considera que para llevar a cabo modelos exitosos de asociatividad se precisa desarrollar procesos de enseñanza y culturización de la sociedad, puesto que esta es la mayor herramienta para la comprensión de alternativas que permitan la integración y por ende mayores beneficios.

## **DISCUSIÓN Y CONCLUSIÓN**

### **Modelos de asociatividad en América Latina**

Para el desarrollo de este apartado es importante enunciar los modelos de asociatividad que se han implementado en América Latina, teniendo en cuenta cómo a través de la historia se han construido políticas públicas con el objetivo de aumentar la competitividad de la economía de la región por medio de la asociatividad como modelo para responder a las demandas de la globalización.

De esta forma, es de suma importancia puntualizar en el concepto de política pública que será de interés para la comprensión de este artículo investigativo. De acuerdo con Bazúa & Valenti (1995), política pública hace referencia a las políticas gubernamentales o estatales de una región o país en específico, las cuales denotan las estrategias de acción que se aplicarán a ciertas organizaciones o personas en su cotidianidad, relacionadas con las diferentes situaciones que se enfrentan en los diversos campos de la vida.

Gracias a lo comentado, se puede determinar que todo lo referenciado en este artículo como política pública hace alusión a las estrategias de acción que se han llevado a cabo para la construcción de metodologías que permitan y apoyen los modelos de asociatividad. De esta forma se presentarán los casos de cuatro países de América Latina, a saber: Argentina, Brasil, Chile y el Salvador, que por medio de estrategias de acción han ejecutado modelos de integración empresarial con el propósito de ser competitivos a escala internacional.

En efecto, en la década de los 90 se dio el auge por la búsqueda de implementar la asociatividad y la cooperación como métodos para aumentar los niveles de competitividad empresarial, todo a raíz de lo comentado por Porter (2008), quien agregó que para que exista un

crecimiento sostenible en el tiempo de los niveles de productividad las economías se deben superar a sí mismas y una de las estrategias para alcanzarlo es mediante el comercio internacional, ya que este ayuda a que se aumenten los índices productivos sin la necesidad de crear todos los bienes y servicios que puede llegar a requerir una nación. Lo anterior permite identificar que una empresa no puede llegar a ser competitiva en todos los ámbitos; por tanto, una posible alternativa para llegar a ser competitivos globalmente es por medio de la especialización en un enfoque productivo y la asociación con otras compañías de su misma índole que tengan otros enfoques de especialización para así sumar fuerzas y alcanzar estándares de competitividad.

En consecuencia, para la descripción de los casos de asociatividad empresarial en América Latina se expondrá lo escrito por Ferraro (2010), quien en su investigación hizo alusión al concepto de Iniciativas de Articulación Productivas, las cuales defiende como los actos gubernamentales encaminados hacia el desarrollo y consecución de ventajas competitivas. Ferraro (2010) da inicio con Argentina y menciona que gracias a los procesos de recuperación económica evidenciados después del 2002 se da comienzo a la creación de políticas públicas enfocadas en la asistencia técnica y financiera enmarcadas en el surgimiento del Campo de Desarrollo Regional, las cuales se fundamentaban en la consolidación de clústeres o cadenas productivas. En el caso de este país, se observó una clara descentralización del poder de decisión de estas instituciones debido a que el planteamiento y trayectoria de este tipo de alternativas de asociatividad se desarrollaron a nivel nacional y provincial, lo que dejó un total de 10 programas consolidados. Algunos ejemplos son: a nivel nacional (PITEC, Proyectos Integrados de Aglomerados Productivos; PROSAP, Programa de Servicios Agrícolas Provinciales; Norte Grande) y a nivel provincial Río Negro; Mendoza; San Juan.

De modo que en el análisis el autor mencionaba cuáles fueron esas situaciones particulares por las cuales se presentaron complicaciones en la consolidación de estas estrategias de asociatividad, algunas son: la constante transformación del contexto político e institucional del país y la fragilidad de sus entidades, tanto públicas como privadas, lo cual desencadenaba la restricción en la continuidad de los apoyos brindados. Asimismo, el menesteroso acceso a instrumentos de financiación y, por ende, las considerables limitaciones al acceso de créditos a corto y mediano plazo y, por último, la carencia de recurso humano capacitado en temas de asociatividad y

cooperatividad empresarial. De esta forma, el autor propuso dos recomendaciones para construcciones futuras de este tipo de modelos, a saber: I. Seleccionar los métodos más indicados y oportunos, siempre en el marco de cada caso en particular. II. La coordinación entre todos los miembros de la asociación o cadena cooperativa y III. Constantes procesos de evaluación y monitoreo de las estrategias implementadas

En segundo lugar, según Ferraro (2010), el caso de políticas públicas de asociatividad de mayor potencia en América Latina, gracias a su fuerza en términos de cobertura geográfica, es Brasil, país que en agosto del 2004 formalizó y materializó la Política de apoyo a las APL (Aglomeraciones Productivas Locales), las cuales bajo el control de la Coordinación del Grupo de Trabajo Permanente (GTA APL), conectado al Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio, dieron inicio al proyecto con la aglomeración de 23 instituciones que cooperaban para el fortalecimiento del aparato pyme en el país.

Con esto se quiere decir que una APL es una unión de tipo territorial, donde convergen agentes de carácter económico, social y político, quienes desarrollan una serie de actividades productivas particulares de forma autónoma, independiente y articulada que como principal objetivo buscan la articulación de las fortalezas de todos los entes y actores conectados con la cadena de productividad para así determinar las necesidades y establecer las posibles soluciones; las APL tienen una característica distintiva que hace referencia a que la aglomeración se presenta entre empresas especializadas y que pertenecen al mismo sector productivo, esto es para la facilitación del proceso de integración entre los diferentes miembros (Ferraro, 2010).

Como resultado, para el año 2004, aproximadamente 450 APL existían en Brasil en disímiles sectores de la economía. En concreto, con el objetivo de mejorar esta estrategia de cooperación, la función pública brasilera concibe el Proyecto SEBRAE-BID (Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas), en conjunto con el Banco Interamericano de Desarrollo, que gracias a la experiencia modelo ejecutada con técnicos italianos en cuatro regiones diferentes, fabricaron competencias técnicas de gestión con el propósito de implementarlas y hacer la divulgación de la metodología usada por aproximadamente 955 APL en todo Brasil, en sectores económicos que iban desde agricultura y pecuaria, hasta de base mineral, turística y actividades de tipo industrial, lo que evidencia una clara ampliación en la cobertura a nivel sectorial. Pese a lo

anterior, una de las principales recomendaciones de este caso es la creación y ejecución de herramientas de constante evaluación y control para medir el impacto logrado (Ferraro, 2010).

En un tercer momento, está el caso de Chile, quienes desde 1992 hasta el 2010 implementaron la Política Pública de Articulación Productiva, un programa que se fundamenta en el apoyo a las pymes que por medio de la Agencia Gubernamental CORFO (Corporación de Fomento de la Producción), le dan vía a los PROFOS (Proyectos Asociativos de Fomento) aplica el concepto de la asociatividad para la consolidación de relaciones de tipo horizontal entre empresas del mismo índole para elevar su competitividad de forma sustancial. Conviene subrayar que el proceso implementado por estas agencias para llevar a cabo los proyectos de cooperación es el siguiente: I. Desarrollo de alianzas de tipo horizontal, II. Integración de articulaciones de tipo vertical y III. La inscripción de un territorio en específico y las instituciones pertenecientes al mismo. Como resultado, este modelo entre los años 2000 a 2009 evidenció un impacto de 23.000 beneficiarios, aproximadamente, donde el 43,75 % correspondieron a microempresas y la mayoría del sector agrícola (Ferraro, 2010).

Ferraro (2010) agregó que uno de los principales objetivos de este tipo de políticas era la búsqueda y consolidación de asociaciones que, al unificar esfuerzos, obtuviesen un mayor impacto a nivel internacional para así atender la demanda global; sin embargo, este no alcanzó los resultados esperados debido a que los registros mostraron que los PROFOS que lograron la internacionalización fueron muy pocos. A pesar de los acontecimientos se agrega que la asociatividad no fue el causante de esta situación, pues las empresas chilenas encaran problemáticas de tipo microeconómico tales como diseño, calidad, servicio posventa, penetración de mercados y de organización en la cadena logística (proceso de empaque, embalaje, transporte, comercialización, entre otros). De ahí nacen las siguientes sugerencias, a saber: la existencia de un nivel más alto de divulgación con el propósito de encaminar las tácticas y estrategias con los objetivos y propósitos establecidos, además de un aumento en la coordinación y la complementariedad institucional como métodos para alcanzar los mejores resultados.

Para finalizar, El Salvador ha implementado tres instrumentos con los cuales se han evidenciado alrededor de 2000 empresas favorecidas desde el año 2000. Sin embargo, se logró observar que la política de articulación de este país presentó varias carencias, tales como: la política

no estaba direccionada a todas las empresas o compañías, sino solo a algunas que cumplieran con los requisitos o condiciones específicas, por lo cual no existía una estrategia global con una política de fomento que impactara a una mayor cantidad de organizaciones. Además, en este país no coexisten figuras ideales de tipo legal para la promoción de las agrupaciones asociativas o consorcios de exportación de forma legal (Ferraro, 2010).

A pesar de lo antes comentado, Ferraro (2010) agregó que los resultados demostraron que el objetivo de la fortificación de la competitividad y productividad de las compañías, en especial de las de tipo exportador, se logró debido a que la mayoría de los casos mostraban que la asociatividad permitió la consolidación de los modelos de internacionalización para las empresas de este país, que aunque no alcanzó el impacto en el volumen comercial esperado, diversas compañías lograron alcanzar el proceso de impacto internacional.

#### **Casos de asociatividad en Colombia**

Para dar paso con el último apartado de esta investigación, es de suma importancia llevar a cabo un proceso de búsqueda con el objetivo de conocer algunos proyectos de asociatividad que se han desarrollado en Colombia.

En este sentido, para un primer momento, la asociatividad se analizó desde la perspectiva de la articulación de cadenas productivas para los pequeños productores de papa criolla en Subachoque, Cundinamarca y uno de los hallazgos con mayor relevancia fue lo comentado por Liendo y Martínez (2001), quienes agregaron que a pesar de los beneficios brindados por los modelos cooperativos la factibilidad de estos proyectos se ve perjudicada por algunos agentes del medio. Un claro ejemplo es la carencia de una cultura asociativa en las mipymes, pues la historia muestra que estas se han caracterizado por implementar una filosofía competitiva y no una cooperativa.

De este modo, la investigación dejó en entrevisto que las variables que afectan la articulación de esta cadena productiva son, con un 29 %, el bajo poder de negociación; el alto nivel de intermediación con un 22 %; un 21 % relacionado con el bajo poder de acción de Asociolla; con un 14 % la baja calidad de la asistencia técnica y con un 7 % los bajos niveles de incentivos a la producción y el alto costo de los insumos. Esto demostró que para el gremio de los agricultores de la papa criolla existe un precedente de asociatividad llamado Asociolla; sin embargo, para

algunos integrantes esta entidad solo los busca para determinados eventos y para algunas campañas educativas. Agregan que esta entidad debe continuar con la ejecución de este tipo de estrategias, pero que simultáneamente deben innovar con nuevas alternativas y planes de acción con mayor nivel de impacto. De esta forma, la investigación mostró que los mayores intereses por parte de los agricultores son: un 33 % se interesa por contar con asistencia técnica rural; el 27 % se interesa en la posibilidad de obtención de semilla certificada; un 20 % en mejorar las condiciones económicas; un 13 % en la promoción de la autogestión comunitaria y finalmente tan solo el 7 % no tiene interés en pertenecer (Vargas Prieto et al., 2019).

De esta forma el proyecto agregó que una de las soluciones para mejorar la articulación en las cadenas productivas del sector agropecuario es el perfeccionamiento de los niveles asociativos ya existentes, lo que refleja un claro fortalecimiento de la asociación ya creada Asocriolla, por lo que esta investigación generó la propuesta de una nueva articulación de la cadena productiva antes implementada (Vargas Prieto et al., 2019).

En un segundo momento, se desea traer a cabalidad un modelo de asociatividad enfocado en lograr la equidad de género y el empoderamiento femenino. De acuerdo con González Guzmán et al. (2019), desde los años sesenta y ochenta inició el auge por la creación de modelos de asociatividad en Colombia, tanto para entes urbanos como rurales, de los cuales uno de los más importantes es la participación de las mujeres en uno de los sectores más relevantes para la economía del país, el café, con el que estas pueden ingresar a una organización cafetera como medio para generar independencia de los entes masculinos, dado que la historia siempre las pone en una perspectiva de exclusión para la realización de trámites, la tenencia de tierras y el control de sus ingresos. Por lo anterior, este proyecto deja una clara conclusión y es que con base en lo comentado por la representante legal de MAIKAFE, La Asociación de Mujeres Caficultoras, para las mujeres lo más importante no es relegar o competir con los hombres, más bien es la comprensión de que al trabajar en equipo se logran mejores resultados.

De acuerdo con el informe de Federación Nacional de Cafeteros (2013), para el programa Mujer Cafetera, gracias al diagnóstico de Asociaciones de Mujeres Cafeteras, se lograron identificar 86 asociaciones en 18 departamentos del país, los cuales engloban alrededor de 4908

mujeres que se ocupan en el mundo del café, la seguridad alimentaria, las artesanías y la agroindustria.

### **Impacto**

Gracias a los casos anteriormente referenciados se llega a la conclusión de que los modelos de asociatividad son de tipo adaptativo y oscilantes en el tiempo, por lo que se convierten en un reto tanto para entes de carácter público como de carácter privado como se evidenció en los casos de diferentes países. Asimismo, aunque se buscan objetivos similares (aumentar la competitividad de las empresas a nivel internacional, en especial de las pymes, y por ende la productividad del país), cada región debe adaptar sus políticas en función de las necesidades, que deben de ser identificadas a partir de un análisis riguroso y previo de las variables para tener en cuenta.

Sin embargo, este proyecto investigativo desea agregar que en todos los casos referenciados se reitera la necesidad de llevar a cabo una serie de pasos que permitan la creación y la implementación de modelos asociativos en el campo empresarial.

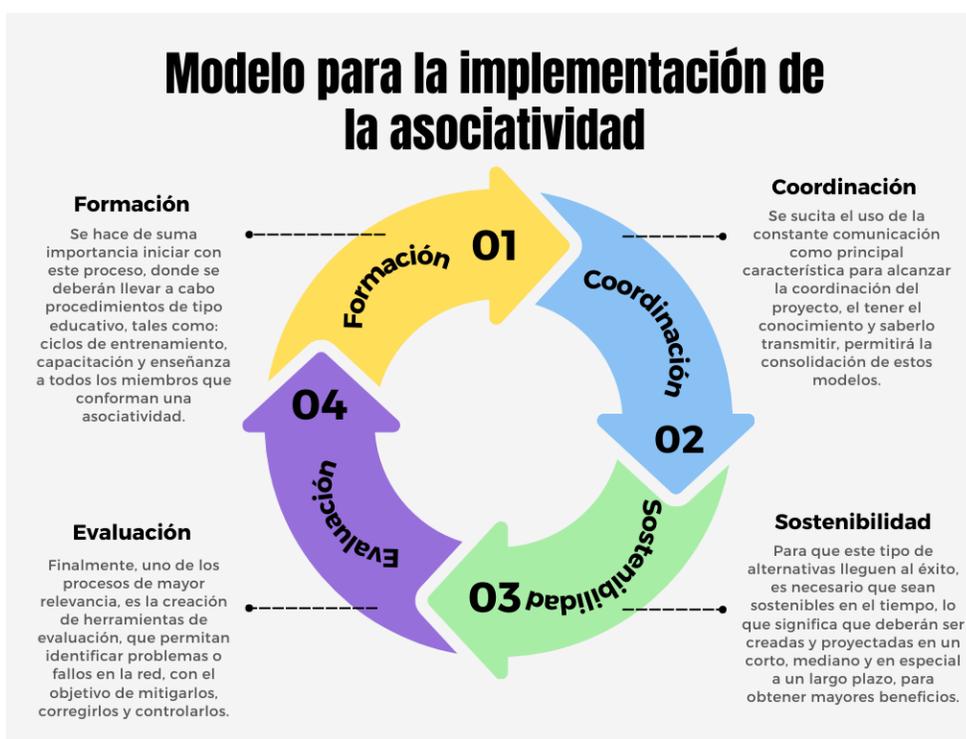
1. **Formación:** se hace de suma importancia iniciar con este proceso, en el que se deberán llevar a cabo procedimientos de tipo educativo tales como: ciclos de entrenamiento, capacitación y enseñanza a todos los miembros que conforman una asociatividad.
2. **Coordinación:** se suscita el uso de la constante comunicación como principal característica para alcanzar la coordinación del proyecto. Tener el conocimiento y saberlo transmitir permitirá la consolidación de estos modelos.
3. **Sostenibilidad:** para que este tipo de alternativas lleguen al éxito es necesario que sean sostenibles en el tiempo, lo que significa que deberán ser creadas y proyectadas en un corto, mediano y en especial a un largo plazo para obtener mayores beneficios.
4. **Evaluación:** finalmente, uno de los procesos de mayor relevancia es la creación de herramientas de evaluación que permitan identificar problemas o fallos en la red con el objetivo de mitigarlos, corregirlos y controlarlos.

Por último, se hace importante mencionar que el modelo antes planteado es de tipo cíclico, puesto que el punto de partida siempre será la formación; sin embargo, al llegar a la etapa de evaluación se enlistarán las diferentes situaciones problemas que existen, por lo cual se determina

que el mejor medio para mitigar estas problemáticas es la realización de procesos de análisis y formación para que los equipos de trabajo mejoren sus procesos, se coordinen y logren la sostenibilidad en el tiempo.

**Figura 1.**

**Modelo para la implementación de la asociatividad**



Fuente: elaboración propia.

**Disposiciones finales y conclusiones**

La historia deja en entrevisto que desde épocas prehistóricas la asociatividad ha sido parte de los seres humanos, pues al ser un mecanismo de defensa implementado por el hombre y a raíz de que es la unión de las masas con ideales semejantes permite alcanzar de una forma más eficiente las metas establecidas. Así mismo, se desea mencionar que este concepto surge con la idea de finiquitar un sistema económico que solo añora la obtención de riqueza sin pensar en las consecuencias y pérdidas sociales que puede alcanzar, a saber, el capitalismo, lo cual es de suma

importancia en un mundo que está en aras de la búsqueda de la sostenibilidad, término que alude al hecho de la responsabilidad a nivel social, económica y medioambiental de las empresas y personas sin llegar a afectar los recursos de las generaciones venideras. Por tanto, se sugiere que la asociatividad es una metodología que apoya los modelos de sostenibilidad y responsabilidad de las empresas con el fin de alcanzar metas no solo económicas, sino que generen un impacto positivo en la sociedad.

Por otro lado, se resalta que la asociatividad es un concepto de tipo adaptativo, dado que su terminología se ha transformado con el paso de los años. En esa línea es importante acotar que con el paso de los años ha evolucionado y agregado diferentes conceptos y variantes los cuales lo hacen ser de tipo integrativo para cualquier tipo de sector económico a aplicar, siempre y cuando sus conformantes alineen sus ideales y capten las oportunidades de la integración y cooperación.

Sin embargo, se logra apreciar que al tema de la asociatividad le faltan investigaciones en profundidad, las cuales permitan analizar desde diferentes contextos y ambientes ciertas metodologías y procesos que puedan ser implementados por las mipymes, en especial para los casos latinoamericanos. A pesar de que existen investigaciones, se considera que son necesarios documentos y supuestos con mayor especificidad sobre los diferentes tipos y modelos de asociatividad que pueden ser implementados.

También es importante concluir que la asociatividad es un modelo para pequeñas y medianas empresas que desde la voluntariedad unen esfuerzos para complementarse y aumentar sus niveles productivos, dado que cada empresa se especializa en un proceso y al unificarse logran disminuir costos y reducir los “cuellos de botella”.

Asimismo, la asociatividad presenta diferentes tipos en los que cada nivel va aumentando el nivel de impacto; sin embargo, es de suma importancia adquirir una cultura de cooperación y no de competitividad. Por tanto, una alternativa aquí recomendada es la implementación de una economía solidaria, además de la relevancia de la unión de fuerzas entre entes públicos y privados en las que se generen estrategias y alianzas para fortalecer los diferentes modelos de asociatividad creados en el país. De esta forma se precisa de una legislación que facilite e incentive la creación de este tipo de mecanismos para alcanzar grandes resultados para las economías latinoamericanas.

Finalmente, se considera que para llevar a cabo modelos exitosos de asociatividad es necesario desarrollar procesos de enseñanza y culturización de la sociedad, pues esta es la mayor herramienta para la comprensión de alternativas que permitan la integración y por ende mayores beneficios.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acevedo Camacho, M. L. y Buitrago Rodríguez, M. V. (2009). *Asociatividad empresarial, crecimiento productivo e innovación. El caso de las pymes del sector textiles y confecciones de Bogotá*. Universidad de la Salle.
- Bazúa, F. y Valenti, G. (1995). *Políticas Públicas y desarrollo municipal Problemas teóricos-prácticos de la gestión pública y municipal*. Universidad Autónoma del Estado de México El Colegio Mexiquense.
- Becattini, G. (2002). Del distrito industrial marshalliano a la «teoría del distrito» contemporánea. Una breve reconstrucción crítica. *Investigaciones Regionales*, (1), 9-32.
- Bustamante, S. (2006). *Asociaciones de Municipios en Colombia. Su importancia, aproximaciones a un diagnóstico, propuestas para su fortalecimiento, casos seleccionados*. Agencia de Cooperación Alemana al Desarrollo -GTZ-.
- Engels, F. (1894). *El problema campesino en Francia y en Alemania*. Moscú: revista Neue Zeit.
- Federación Nacional de Cafeteros. (2013). *Comportamiento de la Industria Cafetera Colombiana*. Federación Nacional de Cafeteros.
- Ferraro, C. (2010). *Clusters y políticas de articulación productiva en América Latina*. CEPAL Naciones Unidas.
- Galdeano Gómez, E., & Rodríguez Rodríguez, M. (2000). Cambios de estrategia en las entidades asociativas de comercialización hortofrutícola. *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 75-103.
- García, H. T. (2005). Capacidades tecnológicas: elemento estratégico de la competitividad. *Revista Facultad de Ingeniería Universidad de Antioquia*, núm. 33, 97-119.

- Gómez, L. G. (1997). *La Alianza Cooperativa Internacional, su desarrollo como institución y, en especial, como instrumento transformador de la sociedad* [Tesis doctoral, Universidad de Deusto].
- González Guzmán, V. E., Gaviria Gómez, A. G. y Cabezas Jiménez, F. (2019). *El trabajo productivo y la asociatividad de la mujer rural conceptualizada desde el empoderamiento económico y la perspectiva de género. Estudio de caso en la asociación de mujeres caficultoras "MAIKAFE" municipio de Piendamó, departamento del Cauca - Colombia*. Universidad Cooperativa de Colombia.
- GONZÁLEZ-TABLAS, Á. M. (2005). ECONOMÍA DE LA GLOBALIZACIÓN. AFDUAM 9, 17-39.
- Grueso Hinestroza, M. P., Hernán Gómez, J. y Garay Quintero, L. (2009). *Procesos de asociatividad empresarial: aproximaciones conceptuales e impacto económico, social y organizacional*. Universidad del Rosario.
- Guevara Alban, G. P., Verdesoto Arguello, A. E. y Castro Molina, N. E. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento*, 4(3), 163-173.
- Laidlaw, A. F. (1981). Las cooperativas en el año 2000. *Revista de Idelcoop*, 8(28/29), 1-63.
- Lara Villegas, L. E., Brucil Almeida, J. G. y Saráuz Estévez, L. V. (2016). La asociatividad de las MIPYMES, factor importante y estratégico para el desarrollo e impulso de las microempresas. *Visión Empresarial*, 6, 24-44.
- Leone, A. (2011). PROGRAMA IBEROAMERICANO DE COOPERACIÓN INSTITUCIONAL PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (IBERPyme). Obtenido de <http://iberpyme.sela.org/interna.asp?sec=2>
- Liendo, M. y Martínez, A. (2001). Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las PYMES. *Sextas Jornadas "Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadística*, Argentina.
- Liendo, M. y Martínez, A. (2001). Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las pymes. *Sextas Jornadas "Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadística*, Argentina.

- Lozano, M. A. (2010). Modelos de asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de las Pymes. *Revista EAN*, (68), 175-178.
- Maldovan, J. y Dzembrowski, N. (2009). Asociatividad para el trabajo: una conceptualización de sus dimensiones. *Margen: Revista de Trabajo Social y Ciencias Sociales*, (55), 1-9.
- Mejía, L. A. (2012). *Los procesos de asociatividad como fuente de construcción de conceptos y modelos de gerencia en Colombia* [Tesis doctoral, Universidad Andina Simón Bolívar sede Ecuador].
- Murillo Ospina, D. M., Ruíz Domínguez, D. M., Vargas García, L. M. y Gómez López, J. M. (2020). Modelo de asociatividad empresarial para unidades de negocio del subsector maderero. En Editorial Universitaria Santiago de Cali, *Estudios institucionales, empresariales y económicos* (49-72). Editorial Universitaria Santiago de Cali.
- ONU DI. (2003). *Desarrollo de Conglomerados y redes de PYME*. Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.
- Parrales-Reyes, J. E., Ponce-Prado, J. A. y Espinoza-Martínez, A. D. (2022). La Asociatividad Empresarial y la Competitivas del Mercado Municipal de Frutas y Legumbres de Jipijapa. *Dominio de las Ciencias*, 8(1).
- Porter, M. (2009). *Ser competitivo*. Ediciones Deusto.
- Porter, M. E. (2008). La ventaja competitiva de las naciones. *Revista Facetas*, (91), 1-91.
- Ramírez-Díaz, L. F., Herrera-Ospina, J. y Londoño-Franco, L. F. (2016). El cooperativismo y la economía solidaria: génesis e historia. *Economía social y solidaria. Cooperativismo & Desarrollo*, 24(109), 133-145.
- Rivera Rodríguez, D. A. y Labrador Machín, D. (2013). Bases teóricas y metodológicas de la cooperación y el cooperativismo. *Revista Cooperativismo y Desarrollo*, 1, (2), 1-17.
- Rosales, R. (1997). La asociatividad como estrategia de sobrevivencia de las PYMES. Cambios estratégicos en las políticas industriales. *Capítulos*, (51).
- Salazar, J. C. (2014). *Asociatividad empresarial - Agenda 2014. Propuestas para mejorar la descentralización*. Universidad del Pacífico.

- Sanabria Neira, N. C., & Salgado Beltrán, L. (2023). Aproximación al Concepto de Asociatividad Agropecuaria Como Desarrollo Rural. *Vértice univ.* vol.25 no.94 Hermosillo ene./dic. 2023 Epub 21-Abr-2023.
- Vargas Prieto, A., Fajardo Rodríguez, C., Romero, Y. R. y Nieves Forero, K. Y. (2019). Cooperativismo & Desarrollo. La asociatividad para articular cadenas productivas en Colombia.El caso de los pequeños productores de papa criolla en Subachoque, Cundinamarca. Magdalena: *Cooperativismo & Desarrollo*, 27(2), 1-31.
- Vélez, M. A. (2012). Metodología de la investigación. Universidad de Antioquia.
- Walle, R. E. (2013). Economía de aglomeración en el contexto de la nueva geografía Antioquia.ica. *Contribuciones a la Economía*, 10(1), 79-89