

*"Asociatividad como
articuladora de avances
en la producción de
espárragos"*

**POR: JORGE OCAMPO R.
ING. AGRÓNOMO M.SC.
PRESIDENTE AG. DE PROD. DE ESPÁRRAGOS DEL CENTRO SUR DE CHILE.
8 DE SEPTIEMBRE 2016.**

No olvidar

Un país "exitoso" para todos, sólo si, la Asociatividad se cultiva en todos los sectores de la producción.



Introducción:

La Asociatividad: Una Solución Moderna Para Enfrentar "Este Mundo Globalizado".

Si las empresas fueran capaces de verse "no sólo como competencia sino como aliados", podrían alcanzar avances tecnológicos que permitirían mejorarlas en productividad y eficiencia.

A través de la asociatividad se podría llegar a "mercados que hoy son inalcanzables".

El término asociatividad trae consigo conceptos como:

- 1. Sinergia**
- 2. Solidaridad**
- 3. Conocimiento compartido**
- 4. Redes de apoyo**
- 5. Economías de escala**
- 6. Mejorar la logística**
- 7. Lograr mayor capacidad de negociación**
- 8. Mejores niveles de respuesta en cuanto a volúmenes**

9. Mejorar la calidad de los productos frente a los requerimientos nacionales e internacionales.

10. Mejorar competencias en los ámbitos financieros, comerciales, legales y de desarrollo organizacional.

11. Llegar a mercados que hoy son inalcanzables.

12. Poder obtener mayor rentabilidad.

Así también:

- Lazos de amistad
- Confianza
- Transferencia tecnológica entre los asociados
- Giras tecnológicas
- Seminarios
- Días de campo
- Asesorías asociativas
- Proyectos de investigación asociativos
- Comercialización de distintos productos
- Compra en conjunto, obteniendo mejores precios

Asociados:

La asociatividad es un mecanismo de cooperación que se da más en las "pequeñas empresas que en las grandes", ya que estas últimas recurren a alianzas estratégicas que se concretan entre dos o tres actores, no existe, por lo tanto, el carácter colectivo de la asociatividad.

Oportunidad para Emprendimientos Asociativos

- ▶ Chile posee acuerdos de libre comercio con la Unión Europea, Corea del Sur, Estados Unidos, China, India, Japón, etc.
- ▶ Por lo anterior, hay que "cumplir numerosas normativas" que exigen los distintos mercados.
- ▶ Asociados se puede realizar una mejor negociación. Funciona tanto para el mercado interno como la exportación.

Para mejorar la asociatividad es necesario:

- Profesionales competentes y capaces de asumir liderazgo frente a distintas situaciones durante el proceso.
- Incorporar procesos de gestión de calidad, a modo de tener capacidad de respuesta frente a "barreras técnicas, fitosanitarias o arancelarias" que exigen los mercados externos .

Para mejorar la asociatividad es necesario:

- Incorporar nuevas tecnologías e infraestructura adecuada en los distintos procesos que requiere un producto de alta calidad.
- Para lograr la asociatividad hay que buscar fuentes de financiamiento (propias, bancos o proyectos cofinanciados por el Estado), para mejorar toda la cadena productiva.

Para mejorar la asociatividad es necesario:

- ▶ Mayor asesoría legal
- ▶ Mayor asesoría financiera
- ▶ Mayor asesoría en fortalecimiento organizacional
- ▶ Mayor asistencia técnica para el desarrollo empresarial (GESTIÓN)
- ▶ Mayor asesoría para lograr certificaciones de calidad

Para mejorar la asociatividad es necesario:

- ▶ Asistencia técnica para la exportación directa (PLAN DE NEGOCIO)
 - ▶ Asesoría legal en contratos internacionales
 - ▶ Capacitación en tópicos de comercio exterior
 - ▶ Diseño del plan de negocio para la exportación
 - ▶ Implementación del plan de negocio en su primera etapa

Para mejorar la asociatividad es necesario:

- ▶ Asistencia técnica para la exportación indirecta
 - ▶ Sensibilización de la oferta
 - ▶ Capacitación en aspectos de mercado con énfasis en la articulación a la cadena
 - ▶ Giras técnicas
 - ▶ Sensibilización de la demanda
 - ▶ Reunión con los gerentes
 - ▶ Agricultura de contrato (negocio de mediano y largo plazo)

Pilares del éxito de un Emprendimiento Asociativo

Trabajo Colectivo

Persistencia y Paciencia


Confianza y Solidaridad

Compromiso conjunto

Eficiencia en Equipo

Se asocian?

- ▶ Los trabajadores independientes
- ▶ Las microempresas
- ▶ Las PYMES
- ▶ Grandes empresas (MTS)



**La asociatividad aporta
distintos talentos, virtudes,
recursos y capacidades**

**La complementariedad es
valor**

AL MANEJAR VOLUMEN PEQUEÑO
NO HAY PODER DE NEGOCIACIÓN Y
NO SOMOS ATRACTIVOS PARA
NINGÚN MERCADO.

AL ESTAR ASOCIADOS HAY
VOLUMEN.

Por lo anterior

Se puede aplicar, en la
negociación, un dicho Peruano:

“SI QUIERES FILETE TIENES QUE
COMPRAR HUESO”.

CONCLUSIÓN

La manera de emplear los recursos o beneficios obtenidos a partir de la asociatividad es responsabilidad exclusiva de cada empresa, la cual debe responder ante el resto de los participantes por los esfuerzos que le corresponde.

GRACIAS

