



HAL
open science

Estrategias para incursionar dentro del sector agroindustrial de la yuca en Panamá: el caso de la Cooperativa de Servicios Múltiples la Solución de Sioguí, R.L

Rosario Quintero

► **To cite this version:**

Rosario Quintero. Estrategias para incursionar dentro del sector agroindustrial de la yuca en Panamá : el caso de la Cooperativa de Servicios Múltiples la Solución de Sioguí, R.L. 28th Annual International Food and Agribusiness Management Association World Conference (IFAMA), International Food and Agribusiness Management Association (IFAMA). USA., Jun 2018, Buenos Aires, Argentina. 14 p. hal-02790975

HAL Id: hal-02790975

<https://hal.inrae.fr/hal-02790975>

Submitted on 5 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

8th Annual IFAMA World Conference. International Food and Agribusiness Management Association (IFAMA)

Estrategias para incursionar dentro del sector agroindustrial de la yuca en Panamá.

El caso de la Cooperativa de Servicios Múltiples la Solución de Sioguí, R.L.

Presentado por:

QUINTERO, Rosario



SENACYT
Secretaría Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación



Buenos Aires - Argentina, Junio 2018



Producción de yuca en Panamá

Producción nal.
22,046
toneladas métricas
anual

19 años de experiencia
26 socios activos
11 socios productores
3,120 toneladas métricas
de producción anual



Pregunta de investigación

¿Cómo puede la Cooperativa de Servicios Múltiples La Solución de Sioguí, RL, obtener una mejor rentabilidad a través de la innovación utilizando los recursos y capacidades reales de la cooperativa?

Obtención del **valor agregado**



Carimañolas



Snacks salados



Empanadas y tortillas



La teoría permitirá “*diagnosticar los puntos fuertes sobre los que construir o formular una estrategia (recursos y capacidades más valiosos) y los, puntos débiles (recursos y capacidades poco valiosos o que no se poseen en la cantidad y/o calidad necesarias)*”,

(López & Martin, 2016).

Metodología aplicada:

Entrevista desarrollada al presidente

- La primera parte fue una encuesta de preguntas cerradas.
- La segunda parte, correspondió de una entrevista con preguntas abiertas.

Encuesta aplicada a los asociados

- Primera parte comprende datos generales del encuestado.
- Segunda parte: preguntas relacionadas a la perspectiva de la cooperativa.

Respuestas de las encuestas realizadas **al presidente** de la **Cooperativa de Servicios Múltiples de Sioguí, R.L. (1y 2)**

Preguntas/variables	Respuestas
<p>Capacidades: (habilidades, confianza, percepción de los asociados y estructura de cadena de yuca)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Posee habilidades y experiencias (+) <input type="checkbox"/> Buena confianza (+) <input type="checkbox"/> Los asociados, no pueden explotar sus conocimientos (-) <input type="checkbox"/> Poca organización estructural dentro de la cadena de yuca (-)
<p>Rendimiento: (producción, participación de los productores, competidores nacionales, ingresos económicos)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Rendimiento bajo (-) <input type="checkbox"/> Regular participación (-) <input type="checkbox"/> Accesible mercado (+) <input type="checkbox"/> Insuficientes competidores (+) <input type="checkbox"/> Ingresos son bajos (-)

Respuestas de las encuestas realizadas **al presidente** de la Cooperativa de Servicios Múltiples de Sioguí, R.L. (1y 2)

Preguntas/variables	Respuestas
Recursos tangibles: (Efectivo, deudas, equipo rodante y de oficina, edificio y mobiliario, utilería de oficina y de cocina)	<input type="checkbox"/> Capital monetario bajo (-) <input type="checkbox"/> Deuda por pagar (-) <input type="checkbox"/> Poca inversiones (-) <input type="checkbox"/> Activos propios (+)
Recursos intangibles: (conocimiento de contratos, valores morales, responsabilidad y participación de los asociados)	<input type="checkbox"/> Ignorancia en contratos comerciales (-) <input type="checkbox"/> Mejorar los diálogos (-) <input type="checkbox"/> Baja participación en reuniones (-) <input type="checkbox"/> Ausencia de equipo tecnológico (-) <input type="checkbox"/> Estructura ineficiente para la cadena de producción (-) <input type="checkbox"/> Mejorar el valor agregado (-) <input type="checkbox"/> No tienen marca registrada (-) <input type="checkbox"/> Alta satisfacción clientes (+)

Respuestas de las encuestas realizadas a los **asociados** de la Cooperativa de Servicios Múltiples de Sioguí, R.L. (1)

Preguntas/variables	Respuestas
Edad	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Las edades entre los 18-38 años representan el 12%; de 39-59 años el 44% y de 60-80 años el 44% (-) <input type="checkbox"/> no existe mucha participación de jóvenes (-) <input type="checkbox"/> Los miembros tienen experiencia que compartir (+)
Escolaridad	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 0% de analfabetismo (+) <input type="checkbox"/> Gran porcentaje de estudios universitarios (+)
Disposición, disponibilidad y tipo remuneración por trabajar	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Los socios entre 60 a 80 años, desearían trabajar medio tiempo (+) <input type="checkbox"/> los socios más jóvenes tienen mayor disponibilidad (+)
Capacidades o Habilidades (áreas: tecnológicas, administración , agrícolas, distribución, ventas o ninguna)	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Alto porcentaje de colaborar dentro de temas administrativos (+)

Respuestas de las encuestas realizadas a los **asociados
de la Cooperativa de Servicios Múltiples de Sioguí, R.L. (2)**

Preguntas/variables	Respuestas
Reputación del producto	<input type="checkbox"/> Excelente calidad de yuca (+)
Confianza con los distribuidores y vendedores que forman la cadena de producción de yuca	<input type="checkbox"/> Excelente confianza entre todos (+)
Evaluación de contratos comerciales realizados	<input type="checkbox"/> Los atrasos de pago; inexistencia de contratos de venta (-)
Transparencia en gestiones administrativas	<input type="checkbox"/> mejora de “excelente”, en comparación a los años precedentes administrativos (+)

Respuestas de las encuestas realizadas a los **asociados** de la **Cooperativa de Servicios Múltiples de Siogú R.L. (2.1)**

Preguntas/variables	Respuestas
Evaluación sobre el presidente de la cooperativa	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Mayor independencia en sus decisiones (-) <input type="checkbox"/> Carecen de información actualizada (-) <input type="checkbox"/> Desean tener una mayor participación (-)
Motivación	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Tienen beneficios para su producción, capacitaciones técnicas y administrativas (+) <input type="checkbox"/> Baja participación del IPACOOOP, influye negativamente entre los asociados en asistir a reuniones (-)

Objetivos de la teoría de recursos y capacidades

- ¿Cuáles son los recursos y capacidades que otorgan **mayor potencial** para la generación, sostenimiento y apropiación de la ventaja competitiva en la cooperativa de Sioguí?

Maquinaria, financiamiento y aportes económicos, buena reputación y capacidad diversa entre sus socios.

- ¿Cuál es el **déficit o carencias** que la empresa tiene en su dotación actual?

Deficiente gestión, mejorar e incentivar las habilidades, mejorar estructura cooperativa.

- ¿Cuáles pueden ser las **necesidades futuras** de nuevos recursos y capacidades?

Jóvenes, mayor capacitación, nuevos mercados, nuevos productos.

Estrategias de **recomendación**



- **Reafirmar el rol** de la cooperativa
- **Mejorar las relaciones** entre el presidente y los asociados
(deben ir a las reuniones para tener una mayor participación en la toma de decisiones)
- **Realizar reuniones** para discutir de las capacidades a desarrollar y clasificarlas entre sus socios
(en gestión, utilización de las maquinas, reciclaje de los desechos ...)
- **Ampliar las capacitaciones** en técnicas agrícolas y administrativas (con mayor participación del IPACOOOP e/o MIDA)
- **Comprar** nuevos equipos (maquina de empacado y plastificado al vacío)

Conclusion

Para una empresa agroindustrial, **el éxito** de su entidad **dependerá** por el grado de **compromiso** que cada integrante pueda ofrecer, (Bruque Camara et al., 2002); (Lepak & Snell, 1999).



Gracias por su atención

