



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

ESCUELA DE POSGRADO

DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN



TESIS

**MODELOS DE ASOCIATIVIDAD Y LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL
EN LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE TRUCHA DEL SUR DEL
PERÚ, 2023**

PRESENTADA POR:

ROGER FREDDY FERNANDEZ BURGOS

PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:

DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN

PUNO, PERÚ

2024

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

MODELOS DE ASOCIATIVIDAD Y LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL EN LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE TRUCHA DEL SUR DEL PERÚ, 2023

AUTOR

ROGER FREDDY FERNANDEZ BURGOS

RECuento DE PALABRAS

19231 Words

RECuento DE CARACTERES

108369 Characters

RECuento DE PÁGINAS

97 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

474.0KB

FECHA DE ENTREGA

Nov 11, 2024 7:20 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Nov 11, 2024 7:21 PM GMT-5


● 19% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 18% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 9% Base de datos de trabajos entregados
- 3% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 12 palabras)


Dra. Zenaida J. Laura Castillo
Cod. Doc. 2130404



Resumen



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

ESCUELA DE POSGRADO

DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN

TESIS

MODELOS DE ASOCIATIVIDAD Y LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL EN LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE TRUCHA DEL SUR DEL PERU, 2023



PRESENTADA POR:

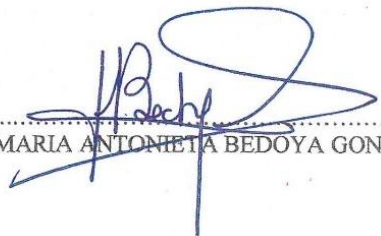
ROGER FREDDY FERNANDEZ BURGOS
PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:
DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN

APROBADA POR EL JURADO SIGUIENTE:

PRESIDENTE


.....
Dr. ROLANDO ESTEBAN RODRIGUEZ HUAMANI

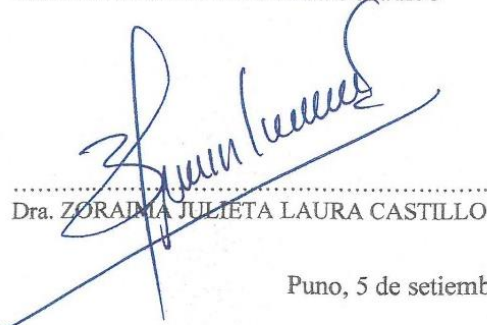
PRIMER MIEMBRO


.....
D.Sc. MARIA ANTONIETA BEDOYA GONZALES

SEGUNDO MIEMBRO


.....
D.Sc. HERBER DAVID POMA CORNEJO

ASESOR


.....
Dra. ZORAIMA JULIETA LAURA CASTILLO

Puno, 5 de setiembre del 2024.

AREA: Administración general.

TEMA: Modelos de asociatividad y la productividad empresarial en las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú, 2023.

LINEA: Administración y marketing.



DEDICATORIA

En memoria de mis padres Luis Alberto y Eusebia Leopolda quienes me inculcaron responsabilidad, esfuerzo y trabajo.

Con mucho afecto para todos aquellos familiares y amigos que directa e indirectamente posibilitaron la realización del presente estudio.

Roger Freddy Fernández Burgos



AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Nacional del Altiplano, a la Escuela de Posgrado y a los docentes del programa de Doctorado en Administración por posibilitar y desarrollar capacidades del talento humano de nuestra región.

A cada uno de los directivos y socios de las asociaciones de productores de trucha de las regiones de Puno y Arequipa quienes posibilitaron la ejecución del presente trabajo.

Al asesor y miembros del jurado de tesis por sus acertadas orientaciones y recomendaciones en la culminación del presente trabajo de investigación.

Roger Freddy Fernández Burgos



ÍNDICE GENERAL

	Pág.
DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTOS	ii
ÍNDICE GENERAL	iii
ÍNDICE DE TABLAS	vi
ÍNDICE DE FIGURAS	viii
ÍNDICE DE ANEXOS	ix
ACRÓNIMOS	x
RESUMEN	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN	3

CAPÍTULO I

REVISIÓN DE LITERATURA

1.1	Marco teórico	5
1.1.1	Asociatividad empresarial	5
1.1.2	Características de las asociaciones	5
1.1.3	Factores claves para el éxito de la asociatividad	6
1.1.4	Beneficios de la asociatividad empresarial	7
1.1.5	Formas de asociatividad empresarial	7
1.1.6	Tipos de asociatividad en el medio rural	8
1.1.7	El proceso asociativo: Etapas	9
1.1.8	La productividad	10
1.1.9	Beneficios de la productividad	11
1.1.10	Medición de la productividad	11
1.1.11	Indicadores de la productividad	11
1.2	Antecedentes	12
1.2.1	Internacionales	12
1.2.2	Nacionales	14

CAPÍTULO II

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1	Identificación del problema	16
2.2	Enunciados del problema	17



2.2.1	Problema general	17
2.2.2	Problemas específicos	18
2.3	Justificación	18
2.4	Objetivos	19
2.4.1	Objetivo general	19
2.4.2	Objetivos específicos	19
2.5	Hipótesis	20
2.5.1	Hipótesis general	20
2.5.2	Hipótesis específicas	20

CAPÍTULO III

MATERIALES Y MÉTODOS

3.1	Lugar de estudio	22
3.2	Población	22
3.3	Muestra	22
3.4	Método de investigación	23
3.4.1	Enfoque de investigación	23
3.4.2	Alcance de la investigación	23
3.4.3	Tipo de investigación	24
3.4.4	Diseño de investigación	24
3.4.5	Método de la investigación	24
3.4.6	Técnicas	24
3.4.7	Instrumento	25
3.4.8	Confiabilidad y validez del instrumento	25
3.5	Descripción detallada de métodos por objetivos específicos	26
3.5.1	Análisis de los resultados	30
3.5.2	Descripción de variables para el modelo de regresión lineal múltiple	32

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1	Resultados	33
4.1.1	Análisis descriptivo de las dimensiones de cada variable	33
4.1.2	Análisis e interpretación del primer objetivo específico	37
4.1.3	Análisis e interpretación del segundo objetivo específico	40
4.1.4	Análisis e interpretación del tercer objetivo específico	42
4.1.5	Análisis e interpretación del cuarto objetivo específico	43



4.1.6	Análisis e interpretación del quinto objetivo específico	46
4.1.7	Análisis e interpretación del sexto objetivo específico	48
4.1.8	Análisis e interpretación del objetivo general	50
4.1.9	Construcción del modelo de Regresión múltiple	51
4.2	Discusión	63
	CONCLUSIONES	66
	RECOMENDACIONES	68
	BIBLIOGRAFÍA	69
	ANEXOS	75

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
1. Población para Asociaciones de productores de Trucha del sur del Perú	22
2. Tamaño de muestra para Asociaciones de productores de trucha del sur del Perú	23
3. Estadística de fiabilidad variable modelos de asociatividad	25
4. Estadística de fiabilidad variable productividad empresarial	25
5. Estadística de fiabilidad para las dos variables	26
6. Descripción del componente socio organizacional	27
7. Descripción del componente planeación organizacional	27
8. Descripción del componente integración territorial	27
9. Descripción del componente empresarial económico	28
10. Descripción del componente productivo tecnológico	28
11. Descripción del componente orientación al mercado	29
12. Grado de relación según coeficiente de correlación (Rho de Spearman)	30
13. Prueba de normalidad Shapiro-Wilk	31
14. Distribución de frecuencias de la variable modelos de asociatividad	34
15. Distribución de frecuencias de las dimensiones de la variable modelos de asociatividad	36
16. Distribución de frecuencias de la variable productividad empresarial	36
17. Distribución de frecuencias de las dimensiones de la productividad empresarial	37
18. Coeficiente de correlación entre la dimensión socio organizacional y la productividad empresarial	38
19. Coeficiente de correlación entre la dimensión planeación organizacional y productividad empresarial	40
20. Coeficiente de correlación entre integración territorial y productividad empresarial	42
21. Coeficiente de correlación entre el componente empresarial económico y productividad empresarial	44
22. Coeficiente de correlación entre productivo tecnológico y productividad empresarial	46



23.	Coeficiente de correlación entre orientación al mercado y productividad empresarial	48
24.	Coeficiente de correlación entre modelos de asociatividad y productividad empresarial	50
25.	Modelo de la regresión múltiple – modelo completo	53
26.	Coeficiente de determinación (R^2) – Modelo completo	53
27.	Prueba conjunta ANOVA – Modelo completo	54
28.	Modelo de regresión múltiple – modelo reducido	55
29.	Coeficiente de determinación (R^2) – modelo reducido	55
30.	Prueba conjunta ANOVA – modelo reducido	56
31.	Pruebas de normalidad de los residuos – modelo reducido	58
32.	Regresión de White para homocedasticidad – modelo reducido	60
33.	Estadístico Durbin-Watson – modelo reducido	62
34.	Factor de inflación de la varianza – modelo reducido	62
35.	Índice de condición – modelo reducido	63



ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
1. Clasificación de formas asociativas	8
2. Diagrama de dispersión de las dimensiones socio organizacional y productividad empresarial	39
3. Diagrama de dispersión de planeación organizacional y productividad empresarial	41
4. Diagrama de dispersión de integración territorial y productividad empresarial	43
5. Diagrama de dispersión de las dimensiones empresarial económico y productividad empresarial	45
6. Diagrama de dispersión de las dimensiones productivo tecnológico y productividad empresarial	47
7. Diagrama de dispersión de orientación al mercado y productividad empresarial	49
8. Diagrama de dispersión de modelos de asociatividad y productividad empresarial	51
9. Histograma de normalidad de los residuos – modelo reducido	57
10. Gráfico probabilístico normal – modelo reducido	58
11. Gráfico de residuos y valores predichos reducidos	61



ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
1. Matriz de consistencia	75
2. Cuestionario modelos asociativos del sur del Perú	78
3. Cuestionario productividad empresarial de las Asociaciones de Productores de Trucha	80
4. Base de datos	81
5. Declaración jurada de autenticidad de tesis	83
6. Autorización para el depósito de tesis en el Repositorio Institucional	84



ACRÓNIMOS

IICA	:	Instituto interamericano de cooperación para la agricultura
MIPYMES	:	Micro, pequeñas y medianas empresas
SAIS	:	Sociedad agrícola de interés social
UNICAS	:	Uniones de ahorro y créditos

RESUMEN

La investigación abordó el tema modelos asociativos y la productividad en asociaciones de productores de trucha del sur del Perú, el ámbito se circunscribe a las regiones de Arequipa y Puno y se ejecutó en el año 2023. El objetivo fue analizar la influencia de los modelos asociativos y la productividad de las asociaciones de productores de trucha en el sur del Perú. La metodología es de enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo - explicativo correlacional y de diseño no experimental de corte transversal. La muestra estuvo conformada por 23 asociaciones de productores de trucha de las regiones de Arequipa y Puno del sur del Perú representados por sus directivos a quienes se les aplicó dos cuestionarios que fueron evaluados mediante instrumentos de confiabilidad y validez. Los resultados demuestran que existe correlación entre las variables modelos asociativos y productividad empresarial equivalente a (0.110) interpretándose que la correlación es positiva muy débil según estadístico Rho Spearman. En conclusión, el modelo de regresión múltiple en su forma reducida mostró que sólo dos dimensiones de la variable modelos asociativos (Socio organizacional y empresarial económico) son determinantes para la productividad empresarial en las asociaciones de productores de trucha.

Palabras clave: Asociatividad empresarial, cooperación empresarial, gestión, productividad, productor.

ABSTRACT

The research focused on associative models and productivity in trout producer associations in southern Peru, specifically in the regions of Arequipa and Puno, and was conducted in 2023. The objective was to analyze the influence of associative models on the productivity of trout producer associations in this region. The methodology followed a quantitative approach with a descriptive-explanatory correlational scope and a non-experimental cross-sectional design. The sample consisted of 23 trout producer associations from Arequipa and Puno, represented by their directors. Two questionnaires were applied that were administered and assessed for reliability and validity. Results indicate a very weak positive correlation (0.110) between associative models and business productivity, according to Spearman's Rho statistics. In conclusion, the reduced multiple regression model revealed that only two dimensions of the associative models variable - -organizational and economic-business-- are determinants for productivity in trout producer associations.

Keywords: Business associativity, business cooperation, management, producer, productivity.

V°B°

Firmado digitalmente por FERRO
GONZALES Polan Franbalt FAU
20145496170 hard
Motivo: Doy V° B°
Fecha: 28.10.2024 21:13:45 -05:00

INTRODUCCIÓN

El desarrollo de las comunidades andinas del Perú se presenta en un escenario bifurcado, el primero se caracteriza por una economía de subsistencia y el segundo por la migración hacia las principales ciudades. En esta disyuntiva el poblador de áreas rurales busca acumular capital y se organiza en diferentes modalidades asociativas (Díaz et al. 2023). En consecuencia, la asociatividad juega un papel importante dentro de los activos de la sociedad. La aplicación de estrategias conjuntas hace posible el crecimiento y desarrollo de sectores más deprimidos (Auxiliadora y Bejarano, 2016).

En el contexto de globalización económica y habiéndose generado el fenómeno de la competitividad, es necesario aplicar estrategias de asociatividad que respondan a determinadas situaciones del entorno socio económico. Así, Carrero y Olivares (2023) sostienen que las estrategias de asociatividad dependen de distintos factores, siendo los que mayormente prevalecen en importancia las políticas del Gobierno-Estado. Vera (2022) identificó una serie de brechas de los modelos asociativos en estudio como: la falta de capacitación en temas de postcosecha y técnicas para mayor productividad de cacao, implementación de tecnología y equipos.

En esta línea, en el Perú los modelos, estrategias y mecanismos de asociatividad aún son incipientes, los modelos de colaboración interempresarial no son comprendidos y adoptados por los productores, pese a que el Estado propicia la formación de asociaciones de productores rurales, sin embargo, estos aún no han desarrollado estos mecanismos principalmente porque tienen escasa orientación en temas organizativos, económicos, productivos y de gestión.

Esta situación se presenta en los productores truchicolos de la zona sur de Perú, como su producción es a pequeña escala no pueden generar condiciones para superar su baja productividad, asimismo, presentan una débil articulación con el mercado lo que condiciona la comercialización. Otra característica de estas asociaciones es que no se integran, no están unidos, cada asociación o empresa formal e informal trabajan muy independientemente, cada quien absuelve sus propios problemas de producción y comercialización.



En consecuencia, es necesario conocer y caracterizar las variables y dimensiones de los modelos asociativos con la finalidad de mejorar la productividad en el sector acuícola.

El estudio se estructura en cuatro capítulos y el contenido por temas se organiza de la siguiente manera: Capítulo I: trata sobre la revisión de la literatura sustentado con el marco teórico y abarca literatura sobre los antecedentes de la investigación; Capítulo II: describe el planteamiento del problema, la descripción, las interrogantes, justificación, objetivos e hipótesis; Capítulo III: describe la metodología aplicada, asimismo, presenta el ámbito del estudio, la población, la muestra, el método de investigación, la descripción detallada de los métodos por objetivos. Por último, describe proceso de análisis y prueba estadística según las hipótesis planteadas; y el Capítulo IV: presenta los resultados de la investigación según los objetivos de investigación. Finalmente se presenta las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos del trabajo de investigación.

CAPÍTULO I

REVISIÓN DE LITERATURA

1.1 Marco teórico

1.1.1 Asociatividad empresarial

La asociatividad empresarial es definida como el esfuerzo de cooperación interempresarial con el objetivo de mejorar la gestión, la productividad en una creciente globalización de los mercados (Mathews, 2014).

Según Duarte (2017) precisa que los modelos cooperativos y de asociatividad empresarial tienen una estructura análoga, ambas herramientas procuran el beneficio estratégico de las empresas basados en una economía del compartir.

Bello Knoll (2020) define a la asociación como el fenómeno que implica la existencia de un grupo de personas, reunidas en forma permanente y dotada de una organización.

Asimismo, se tiene a la Declaración Americana de los Derechos y Deberes del Hombre y a la Declaración Universal de Derechos Humanos Paris 1948, documentos que fortalecen los derechos de toda persona a asociarse, asimismo, promover, proteger y ejercer defensa de sus intereses.

Burneo (2020) manifiesta que para “Integrar los territorios” será necesario tomar en cuenta criterios de descentralización, autonomías y federalismo, aspectos considerados relativamente nuevos.

1.1.2 Características de las asociaciones

Libre y Cucuta (2023) mencionan a las políticas del Gobierno-Estado como determinante de las asociaciones. Según, Quishpe (2023) señala a la estructura organizacional como determinante de la gestión. Otro factor es el desarrollo de capacidades técnicas y organizativas desde el individuo para transformar la asociatividad, partiendo de un liderazgo juvenil (Bravo Rosillo et al. 2018).

Autores como Ana et al. (2021) concluyen que es menester sensibilizar a los fabricantes hortícolas sobre el valor del proceso asociativo.

1.1.3 Factores claves para el éxito de la asociatividad

Jiménez Aguilera (2021) caracteriza a los modelos asociativos como mecanismos de cooperación típico de las pequeñas empresas. Es facultativa, ya que no descartan a otras empresas del mercado en la cual trabajan, son autónomas, ya que pueden adoptar diferentes modalidades organizativas, cada integrante de la asociación procura sus beneficios concretos y comparten y enfrentan los riesgos de forma conjunta en base a la colaboración recíproca. También, señala a la planificación territorial es el elemento clave generadora de desarrollo endógeno.

A. La confianza

En toda organización la confianza es un valor irremplazable. Los grupos humanos requieren compartir valores, y colaboran en la concreción de objetivos comunes (visión y misión), además de respetar los reglamentos internos aprobados y acordados entre todos.

B. El Liderazgo

Hace referencia al conjunto de habilidades directivas que un individuo tiene para influir en la forma de ser o actuar de las personas. El líder empresarial se caracteriza por una actitud emprendedora y está dotado de un conjunto de valores tales como: perseverancia, esfuerzo, compromiso, disciplina, honestidad y lealtad.

C. Participación

La participación activa de todos los integrantes de la organización hace posible su funcionamiento, la sinergia de cada uno de sus integrantes posibilita la concreción de objetivos y metas organizacionales.

D. Cooperación

Los asociados cooperan entre sí y aportan recursos, además de comprometerse mutuamente para alcanzar los objetivos planteados.

1.1.4 Beneficios de la asociatividad empresarial

Callejas (2016) indica que las asociaciones rurales cumplen un rol clave que propicie cambios estructurales, existen factores clave tales como el aprendizaje colectivo, economías de escala, flexibilidad, modalidades innovadoras para producir lo que impacta positivamente en el contexto y/o territorio que habitan, la asociatividad les permitirá cohesionarse a nivel privado y público y defender sus intereses como grupo.

1.1.5 Formas de asociatividad empresarial

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo MINCETUR (2013) señala que los modelos asociativos que mayormente se usan en los sectores comerciales y no comerciales son:

A. La asociación

Es el conjunto estable de personas naturales o jurídicas y que por medio de una actividad frecuente buscan un fin no lucrativo, donde la asamblea general es el órgano de mayor jerarquía, según el artículo 80° del Código Civil Peruano.

B. La cooperativa

Conformada por el conjunto de personas naturales o jurídicas en búsqueda de un beneficio económico, social o cultural. El objetivo de la cooperativa es promover beneficios para sus integrantes mediante la provisión de bienes y servicios.

El dispositivo Ley General de Cooperativas establece dos modalidades de cooperativas. De los usuarios que prestan servicios a los socios y el de trabajadores cuyo fin es generar empleo.

El financiamiento de las cooperativas es posible a través del dinero de los asociados o de terceras personas. En esta modalidad organizativa la fuente de los recursos proviene de los propios socios.

C. Los contratos asociativos

El artículo 445 de la Ley General de Sociedades señala que el contrato de consorcio es la modalidad por la que dos o más personas se asocian en determinado negocio o empresa con el objetivo de obtener beneficios de índole económico. Su participación es activa y directa en la gestión empresarial.

1.1.6 Tipos de asociatividad en el medio rural

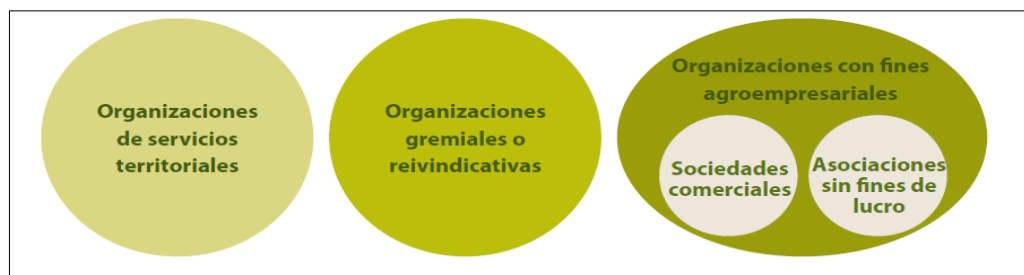
Rodríguez E. y Ramírez G. (2016) caracterizan a los productores rurales como aquellas organizaciones responsables de la ejecución de procesos de intervención en el territorio y en las dimensiones económico, social con el fin de optimizar la sostenibilidad social mediante la construcción de relaciones de confianza entre sus miembros.

Rueda y Muñoz (2011) indican que el desarrollo en áreas rurales será posible mediante el trabajo integrado, compartido y mancomunado esto requiere del esfuerzo de todos los miembros de los grupos para posibilitar la incorporación de la innovación en los procesos productivos.

El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA (2018) caracteriza a las empresas asociativas rurales como aquellas estructuras conformadas por productores de pequeña o mediana escala, su orientación es netamente la generación de negocios y la búsqueda de excedentes económicos para beneficiar a los socios.

Figura 1

Clasificación de formas asociativas



Nota. Adaptado a partir de la clasificación de Luttuada, 2015: 25-26.

Según Lattuada, formula la siguiente clasificación en base al objetivo que se proponen:

Se tiene conglomerados territoriales orientados a la prestación de diversos servicios como la falta de infraestructura educativa, la falta de infraestructura vial, la prestación de servicios de agua y luz, servicios de telecomunicación, servicios de atención primaria de la salud y otros servicios que posibiliten el desarrollo integral de las asociaciones, el enfoque tiene como prioridad el contexto local y regional.

A. Las organizaciones gremiales y reivindicativas

Se caracterizan por la defensa y promoción de los intereses de los asociados, la prioridad es atender sus problemas a nivel individual y grupal en búsqueda de resultados no solo para los socios directos, sino que se busca el beneficio de todo el sector.

B. Las organizaciones con fines agroempresariales

Este tipo de organización se enfoca en temas económicos y de gestión en procura de la reducción de costos en la cadena de comercialización, mejora en la adquisición de activos como maquinaria y equipo. Asimismo, procura mejorar la gestión comercial a través de la comercialización directa y la aplicación de estrategias que agreguen valor a los procesos de comercialización y producción.

1.1.7 El proceso asociativo: Etapas

Según, Gayà (2013) indica:

A. Etapa de gestación

Es la etapa en la cual los participantes inician el proceso de sensibilización, consiste en un proceso de acercamiento, se desarrollan actividades para la creación e integración del grupo asociativo.

B. Etapa de estructuración

Proceso en el cual se han definido los roles dentro el grupo, se definen las funciones y se encuentran sensibilizados sobre la importancia de la asociatividad como herramienta para alcanzar sus objetivos.

C. Etapa de madurez

Etapa de consolidación del grupo, los niveles de compromiso e identidad se afianzan como tales y existe claridad sobre las acciones a seguir para su afirmación.

D. Etapa productiva

Consiste en el inicio de la actividad productiva en procura de los resultados esperados. La gestión empresarial se pone en marcha y se precisan los procesos operativos internos.

E. Etapa de declinación

Es la última etapa, inicia con la disminución de los rendimientos en la gestión; el indicador de relación costo – beneficio inicia su declive, además que compromiso del grupo alcanza niveles negativos.

1.1.8 La productividad

Ulloa-Pimienta et al. (2023) señalan que es la capacidad de la empresa para generar bienes y servicios con la menor cantidad de recursos posibles, para las empresas es un factor determinante para mejorar sus ingresos y crecer de manera sostenida. La productividad repercute en el crecimiento económico local y regional.

La notación hace referencia a la relación entre el volumen total de producción sobre los recursos utilizados

También se la conoce como la relación entre el volumen total de producción y los recursos utilizados en un nivel de producción determinado.

Parra Moreno y Sánchez Cárcamo (2023) indica que la productividad tiene dos elementos, la eficiencia y la eficacia.

1.1.9 Beneficios de la productividad

Rodríguez de Pepe y Cervilla Ruano (2020) plantean cuatro categorías de beneficios: 1) inversión en activos; 2) inversión en conocimientos y desarrollo de capacidades; 3) Inversión en innovación para la creación de nuevos productos o servicios con la incorporación de tecnologías de última generación; 4) Fortalecer los mecanismos de gobierno - empresa que garanticen la integración interempresarial, favorecer las alianzas estratégicas y mejorar los niveles de confianza entre los agremiados.

1.1.10 Medición de la productividad

Camacho et al. (2020) la productividad está asociada con el grado de producción que una empresa pueda alcanzar para desarrollar un bien.

$$\text{Productividad} = \frac{\text{Cantidad de productos o servicios producidos}}{\text{Cantidad de recursos utilizados}}$$

La fórmula indica que una empresa es productiva cuando se consiguen las metas o se logran los resultados en función a la optimización de los recursos para conseguirlos.

1.1.11 Indicadores de la productividad

Fontalbo et al. (2017) habla de productividad al referirse al proceso en el cual intervienen elementos y actividades para obtener un resultado, cuando hay mejoras, estas se traducen en el hecho que, con menos recursos o con los mismos, se pueden obtener los mismos o mayores resultados respectivamente (productos y servicios).

A. Eficiencia

Consiste en la capacidad de una empresa en conseguir resultados deseados con el mínimo posible de recursos. La eficiencia describe la utilización racional de los recursos con el fin de alcanzar resultados esperados; también, refiere a la consecución del objetivo planteado en el mínimo tiempo y con el menor uso de recursos.

B. Eficacia

Es la capacidad de una empresa para alcanzar sus objetivos y metas en el tiempo establecido, sin importar los recursos que se hayan requerido para ello. En el ámbito empresarial refiere a la capacidad de una persona o un grupo para alcanzar los objetivos planteados. En términos económicos consiste en la maximización de los beneficios, el incremento de valor en el mercado en consecuencia el logro de la rentabilidad económica y rentabilidad financiera. La eficacia se centra en los fines, mientras que la eficiencia se centra en los medios para lograrlo.

C. Efectividad.

Significa trabajar sobre las cosas correctas. Refiere a la unión de la eficiencia y eficacia, busca lograr el efecto deseado, en el menor tiempo posible y con la menor cantidad de recursos.

1.2 Antecedentes

1.2.1 Internacionales

Duarte (2017) caracteriza a los modelos de economía colaborativa y asociatividad empresarial como herramientas estratégicas para las empresas, estos dos modelos surgen a raíz de los efectos de la globalización y producto de los cambios de la economía tradicional, surgen ante la necesidad de cooperar y compartir a fin de articular esfuerzos para competir.

Por su parte, Espinosa y Betancur (2018) sostienen que las Agroempresas Asociativas Rurales Colombianas han logrado fortalecer su capital social lo que les permite consolidar la confianza y cooperación entre los productores agrupados bajo alguna modalidad asociativa, el esquema de trabajo es de ayuda recíproca y de intercambio.

Pineda y Suárez (2017) en su artículo destacan la importancia que el aprendizaje organizacional es un activo u elemento preponderante bajo el modelo de red lo que les posibilita alcanzar objetivos que individualmente no les es posible.

De Arteche y Welsh (2013) señalan que el modelo cluster, constituido por el grupo de empresas, proveedores, instituciones se agrupan en una zona geográfica para operar en un sector específico y mejorar la productividad. El modelo favorece el conocimiento y la innovación, además de generar una competitividad sistémica en procura del desarrollo territorial, como objetivos que buscan lograr estas asociaciones.

Rivas-Infante y Mejía (2018) sobre los aspectos organizativos y productivos de la empresa rural PROMACCOCH señalan que en su etapa inicial experimentó desorganización en la gestión comercial, no ejecutaba alguna estrategia en conjunto por la cantidad de intermediarios que existía, en dichas condiciones no se tenía claro cómo mejorar su comercialización, a esto se añade la incipiente actividad productiva que solo les permitía el autoconsumo.

Bada y Littlewood (2017) caracterizó a las MIPYMES objeto de estudio y concluyen que los procesos productivos aplicados por los asociados, las políticas de gobierno y el apoyo del Estado hacia estas organizaciones tienen influencia sobre la asociatividad.

Ibáñez (2015) destaca la importancia de la capacidad de relacionamiento y asociatividad entre los actores como estrategia para enfrentar los cambios económicos en el mercado en el contexto globalizado.

Palacios (2010) señala que la asociatividad es un fenómeno complejo, que no puede analizarse de manera estática. Durante las etapas de desarrollo evolutivo debe ser estudiada a partir de la caracterización de las relaciones internas, el modelo estructural y la consistencia interna que presentan.

De Olivieri (2007) indica que la asociatividad debe ser vista como una estrategia de desarrollo para las empresas que permita a través del esfuerzo colectivo que varias empresas se unan para solventar problemas comunes.

Narváez y Senior (2008) señalan que la asociatividad entre empresas debe tener un sentido práctico, en la que sus miembros involucrados desarrollen sus estrategias y alcancen sus objetivos, y de manera organizada responder desde lo local a las amenazas externas de la globalización.

Bernal et al. (2019) enfatizan que es necesaria la innovación como requisito para la competitividad de las empresas. Asimismo, concluyen que las empresas que ejecutan actividades de asociación presentan rasgos de un liderazgo ambidiestro. El líder tiene la habilidad para desarrollar capacidades con los opuestos sacando el máximo provecho posible de ambos.

Auxiliadora y Bejarano (2016) indican que los procesos asociativos comunitarios resaltan la existencia de rasgos culturales asociativos previos, caracterizados por la participación integral y completa de los miembros del grupo.

Rivas y Melo (2013) diseñan una propuesta de sistema integral de asociacionismo empresarial, la que considera a la proximidad geográfica y a la cultura de trabajo análoga como elementos generadores de relaciones consistentes, fluidez en la información y otras ventajas para la productividad e innovación.

Lucero y Torres (2020) identifican elementos importantes que relacionan los fenómenos de asociatividad y la gobernanza. La asociatividad presenta elementos en su ejecución como la sinergia a nivel de los grupos internos, entre los agentes extraterritoriales y concreción de los objetivos en común. Con referencia a la gobernanza establece la existencia de interdependencia y coordinación negociada entre los sistemas y subsistemas existentes. Los procesos de gobierno y prácticas que decidan y regulen los asuntos que los atañen son coordinados.

Neptalí et al. (2023) destacan los beneficios específicos de la asociatividad empresarial como compartir riesgos, la reducción de costos, el aumento de la eficiencia, la mejora de la calidad de los productos o servicios, el acceso a nuevos mercados, la innovación y la capacidad de negociación con proveedores y clientes.

1.2.2 Nacionales

Aiquipa y Mosto (2017) concluyen que bajo el modelo asociativo se mejoró la competitividad en los productores de Lurin en Lima, ellos perfeccionaron los procesos genéticos y mejoraron la producción a un costo menor mediante la adquisición de materia prima en volúmenes altos.

Algalobo y Pusse (2017) señalan que en el tema asociativo se presentan problemas como el individualismo, la desconfianza, y la falta de cooperación, dichos factores condicionan el desarrollo de la actividad agrícola; sin embargo, el 95% de estos productores estarían dispuestos en la conformación de un modelo asociativo.

Segundo (2017) destaca que la asociatividad es una herramienta estratégica que permite mejorar la competitividad de sus miembros, es importante conocer el verdadero significado del término y se identifique el modelo y tipo más idóneo para alcanzar los objetivos propuestos.

Ferrando (2015) destaca los tipos de asociatividad como sistemas de organización que mejoran la competitividad de los pequeños productores agrícolas y las formas que predominan en el país son: la asociación, la cooperativa y las comunidades campesinas y nativas; ubicándose en segundo orden: las cadenas productivas y clusters, redes empresariales verticales y horizontales o consorcios, sociedad agrícola de interés social-SAIS y Uniones de ahorro y créditos-UNICAS.

Ojeda (2021) respecto al análisis de la dimensión crecimiento económico y la asociatividad indica que es muy escasa, resaltando que las actividades asociativas no guardan relación con el crecimiento económico, los productores valoran más sus ingresos familiares individuales y no al esquema asociativo valorando esta solo para aspectos de gestión, capacitación, y negociación.

CAPÍTULO II

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 Identificación del problema

El proceso de globalización de la economía ha posibilitado la apertura de los mercados en el mundo, como resultado de este proceso se generó el fenómeno de la competitividad entre los agentes económicos. Las empresas se vieron obligadas a aplicar estrategias de competitividad capaces de generar el desarrollo económico, incrementar la producción y generar empleo en su entorno.

Respecto a la asociatividad empresarial como estrategia Carrero y Olivares (2023) indican que su funcionamiento depende de distintos factores, siendo los que mayormente prevalecen en importancia las políticas del Gobierno-Estado. Vera (2022) identificó una serie de brechas de los modelos asociativos en estudio como: la falta de capacitación en temas de postcosecha y técnicas para mayor productividad de cacao, implementación de tecnología y equipos.

En esta línea, en el Perú los modelos, estrategias y mecanismos de asociatividad aún son incipientes, los modelos de colaboración interempresarial no son comprendidos y adoptados por los productores. En esta coyuntura estos conglomerados no han desarrollado mecanismos pertinentes que garanticen su sostenibilidad ya que tienen reducida formación en temas de gestión empresarial, manejo económico y productivo.

Asimismo, la presencia del Estado en la zona sur del Perú es limitada y no garantiza el desarrollo de las asociaciones de productores truchicolos de los ámbitos rurales.

La producción truchicola en este tipo de asociaciones se ve condicionada por diversos factores, como la producción a pequeña escala que no les permite superar su baja productividad, asimismo, la gestión comercial no es adecuada debido a una débil articulación asociación - mercado siendo infructuosos los esfuerzos para una adecuada comercialización.

Otra característica que predomina en estos conglomerados es la reducida integración entre sus miembros, cada asociación trabaja individualmente y procura

garantizar la producción y la comercialización, de modo similar resuelven sus problemas de gestión que se les presenta.

Como no han adoptado mecanismos de asociatividad empresarial, los productores comercializan su producto buscando su propio mercado a nivel interno y externo, algunos de ellos han incursionado al mercado de Bolivia, pero en menores cantidades caracterizado por la informalidad en su estructura organizacional.

Otro problema que caracteriza a estas asociaciones es la producción, no disponen de tecnología, o es incipiente o semi artesanal lo que hace que la trucha sea de regular calidad y la venta se efectúe a bajo precio abarcando solo los mercados locales como Arequipa, Cusco, Tacna y en algunas provincias de Puno, como Ilave, desaguadero y Juliaca. Esta condición imposibilita el acceso a mercados competitivos y procurar la exportación a mercados internacionales.

Otra característica problema es que estas asociaciones no cuentan con el apoyo de entidades gubernamentales como el Gobierno Regional de Puno, asimismo, las municipalidades provinciales y locales brindan escaso apoyo en temas de gestión empresarial.

Finalmente, respecto a la comercialización de la trucha se efectúa de manera empírica y tradicional; el manipuleo de la trucha se realiza en condiciones poco favorables y que no garantizan seguridad e higiene, la distribución se ejecuta sin la aplicación de estrategia alguna que asegure la venta de su producto, en dichas condiciones los favorecidos son los comerciantes intermediarios quienes obtienen las mayores ganancias económicas.

Por los argumentos señalados nos planteamos las siguientes preguntas:

2.2 Enunciados del problema

2.2.1 Problema general

- ¿Cuál es la influencia de los modelos asociativos en la productividad de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú?

2.2.2 Problemas específicos

- ¿Es el componente socio organizacional el que incide en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú?
- ¿Es el componente planeación organizacional el que incide en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú?
- ¿Es el componente integración territorial el que incide en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú?
- ¿Es el componente empresarial económico el que incide en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú?
- ¿Es el componente productivo tecnológico el que incide en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú?
- ¿Es el componente orientación al mercado el que incide en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú?

2.3 Justificación

Se cuenta con el aporte de diferentes autores que publicaron documentos científicos como artículos científicos, textos académicos que justifican teóricamente el trabajo de investigación, tales como:

Para la variable asociatividad el sustento teórico lo presenta Narvaes, Mercy y Fernández, Gladys investigaron el desarrollo local en base a las experiencias sobre la base de la Asociatividad empresarial, el trabajo plantea estrategias empresariales que permitan desplegar y estimular acciones pertinentes para el desarrollo de los pueblos, asimismo, plantea actividades en la formación de redes capaces de estructurar plataformas económicas que promuevan procesos de cambio.

Del mismo modo, Bada Carbajal et al. (2017) en su artículo modelo de asociatividad en la cadena productiva en las Mipymes agroindustriales plantean un modelo que favorecerá el funcionamiento de estos conglomerados bajo el enfoque asociativo, considerando los elementos que la estructuran, además de proponer alternativas para generar mayor cooperación entre las empresas para la obtención de beneficios mutuos.

Asimismo, Neptalí et al., (2023) en su artículo economía Popular y Solidaria : factores para el desarrollo de asociatividad empresarial en Ecuador destaca varios factores que influyen en el desarrollo de asociatividad empresarial en Ecuador, tales como la colaboración y cooperación entre los actores de la asociatividad, el acceso a financiamiento, el apoyo gubernamental, la capacitación empresarial, y la articulación con los mercados internacionales.

Por otra parte, se tiene el texto de Mathews Salazar Juan denominado “Asociatividad Empresarial”. Asimismo, se tiene el texto de Dini Marco “Competitividad, redes de empresas y cooperación empresarial”.

Para la variable Productividad, el sustento teórico es el texto de López Herrera, Jorge “Productividad”.

Justificación práctica, se sustenta en la necesidad de conocer el fenómeno de los modelos asociativos el cual es de importancia para las organizaciones rurales; como se conoce la región Puno se caracteriza por la presencia de diversos modelos asociativos formales e informales que es necesario estudiar y comprender.

2.4 Objetivos

2.4.1 Objetivo general

- Analizar la influencia de los modelos asociativos y la productividad de las asociaciones de productores de trucha en el sur del Perú

2.4.2 Objetivos específicos

- Evaluar la incidencia del componente socio organizacional en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú
- Evaluar la incidencia del componente planeación organizacional en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú
- Evaluar la incidencia del componente integración territorial en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú

- Evaluar la incidencia del componente empresarial económico en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú
- Avaluar la incidencia del componente productivo tecnológico en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú
- Evaluar la incidencia del componente orientación al mercado en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú

2.5 Hipótesis

2.5.1 Hipótesis general

- La adecuada gestión de los modelos asociativos incrementa la productividad de las asociaciones de productores de trucha en el sur del Perú

2.5.2 Hipótesis específicas

- La inadecuada gestión del componente socio organizacional incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú
- La inadecuada gestión del componente planeación organizacional incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú
- La inadecuada gestión del componente integración territorial incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú
- La inadecuada gestión del componente empresarial económico incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú
- La inadecuada gestión del componente productivo tecnológico incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú



- La inadecuada gestión del componente orientación al mercado incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú

CAPÍTULO III

MATERIALES Y MÉTODOS

3.1 Lugar de estudio

Las asociaciones de productores de trucha objeto de estudio están ubicadas en el sur del Perú. El país se sitúa al lado occidental de Sudamérica. Limita por el norte con Ecuador y Colombia, por el este con Brasil, por el sureste con Bolivia, por el sur con Chile y por el oeste con el Océano Pacífico. Se considero asociaciones de productores que operan en las regiones de Arequipa y Puno con el propósito de analizar la influencia de los modelos asociativos y la productividad en dichas asociaciones.

3.2 Población

La población estuvo constituida por 24 asociaciones productoras de trucha formales del Sur del Perú (Arequipa y Puno) de acuerdo al Catastro Acuícola del Ministerio de la Producción (PRODUCE), según la tabla:

Tabla 1

Población para Asociaciones de productores de Trucha del sur del Perú

Región	Número de asociaciones	%
Arequipa	8	33
Puno	16	67
Total	24	100

Nota. Catastro Acuícola Produce Arequipa y Puno.

3.3 Muestra

La muestra (grupo de estudio) estuvo constituida por 23 asociaciones de productores de trucha de las regiones de Arequipa y Puno del sur del Perú, representados por los gerentes o dueños.

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2(N - 1) + Z^2 * p * q}$$

Dónde:

- N = población

- $Z = 1,96$
- $p = 0,5$
- $q = 0,5$
- $e = 0,05$
- Nivel de confianza = 95%,
- n = muestra.

$$n = \frac{(24 * 1,96^2 * 0,5 * 0,5)}{0,05^2(24 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 23,047$$

Tabla 2

Tamaño de muestra para Asociaciones de productores de trucha del sur del Perú

Región	Número de asociaciones	%
Arequipa	7	30
Puno	16	70
Total	23	100

Nota. Catastro Acuícola Produce Arequipa y Puno

3.4 Método de investigación

3.4.1 Enfoque de investigación

La investigación se desarrolló bajo el enfoque cuantitativo, Hernández Sampieri et al. (2006) menciona, que este enfoque es secuencial y probatorio. Cada etapa se antepone a la siguiente y no se debe excluir alguna etapa. Bajo este enfoque la recolección de datos posibilitará la contrastación de las hipótesis privilegiando la medición matemática y análisis estadístico.

3.4.2 Alcance de la investigación

Hernández Sampieri et al. (2006) señala que el alcance de la investigación es descriptivo explicativo, primeramente, detallará propiedades y características de fenómeno que se analiza. Luego, se explica el comportamiento del fenómeno

o brinda razones sobre las tendencias de un grupo o población. Además, permitió que el investigador se familiarice con el tema que se examinó y diseñe teorías que permitan probarlos.

3.4.3 Tipo de investigación

Según, Hernández Sampieri et al. (2006) la elección del tipo de investigación depende de la profundidad de la investigación, es decir, el nivel de conocimiento que pueda alcanzarse con el trabajo.

De acuerdo a la clasificación de los tipos de investigación, el presente estudio es una investigación descriptiva ya que caracterizará los rasgos del fenómeno objeto de estudio por medio de la indagación y análisis de la realidad.

3.4.4 Diseño de investigación

Para Hernández Sampieri et al., (2006) el “diseño” es concebido como un plan o estrategia para obtener la información requerida en la investigación.

El diseño en la presente investigación es “No Experimental” ya que las variables no serán manipuladas ni controladas.

El estudio es de corte transversal, quiere decir que se ejecutó durante el año 2023. El trabajo de recolección de datos se ejecutó en un solo periodo o momento y se aplicó determinados instrumentos de investigación.

3.4.5 Método de la investigación

El método es hipotético deductivo, parte de una hipótesis sustentada por el desarrollo teórico de una determinada ciencia, y que, siguiendo las reglas lógicas de la deducción, permite llegar a nuevas conclusiones y predicciones empíricas, las que a su vez son sometidas a verificación. (Hernández Sampieri et al., 2006).

3.4.6 Técnicas

Se emplea la técnica de la encuesta que es un proceso utilizado en el enfoque cuantitativo la utiliza el investigador para recopilar información mediante un cuestionario previamente bosquejado. Esta técnica posibilita la obtención de

datos e información que aportan los sujetos de la investigación sobre un determinado problema.

3.4.7 Instrumento

Se aplicó dos cuestionarios el primero para la variable modelos asociativos, según detalle: (7) preguntas están referidas a la dimensión Capital Social; (11) preguntas para la dimensión Planeación organizacional y (3) preguntas para la dimensión Integración Territorial; (8) preguntas para la dimensión Económica; (6) preguntas por la dimensión Productivo - tecnológico y (06) preguntas para la dimensión orientación al mercado. Y el segundo para la variable productividad empresarial, según detalle: (5) preguntas referidas a la dimensión eficiencia; y (4) preguntas para la dimensión eficacia.

3.4.8 Confiabilidad y validez del instrumento

Se determinó la confiabilidad y validez del instrumento mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, que es una medida de fiabilidad y consistencia interna. El análisis de fiabilidad se realizó sobre 36 ítems mediante el programa de SPSS, con lo que se obtiene lo siguiente:

Tabla 3

Estadística de fiabilidad variable modelos de asociatividad

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,808	27

Tabla 4

Estadística de fiabilidad variable productividad empresarial

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,703	9

Tabla 5*Estadística de fiabilidad para las dos variables*

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,812	36

Se utilizó el estadístico de confiabilidad alfa de Cronbach ya que nuestras variables son cualitativas y los instrumentos se calculan por escalas ordinales y politónicas. Si el resultado del coeficiente es mayor a 0,70 se considera aceptable y elevada de ser mayor a 0.90, significando que hay redundancia o duplicación entre ítems (Hernández et al., 2014).

Las tablas que anteceden, revelan los resultados del análisis de confiabilidad a través del Alfa Cronbach, la tabla 3 señala el resultado para la variable modelos de asociatividad cuyo valor es 0,808 al ingresar 27 ítems concluyéndose que la fiabilidad o consistencia interna es muy alta; en la tabla 4 se muestra el resultado para la variable productividad empresarial cuyo valor es 0,703 sobre 9 ítems, encontrándose una alta confiabilidad; por último, en la tabla 5 indica el resultado para las dos variables siendo el valor de 0,812 sobre 36 ítems, denotando una fiabilidad muy alta.

3.5 Descripción detallada de métodos por objetivos específicos

Para los objetivos específicos: primero, segundo, tercero, cuarto, quinto y sexto se estimó utilizando el coeficiente de correlación (Rho de Spearman). En todos los casos se utilizó el Software SPSS Versión 24.

En las tablas 6, 7, 8, 9, 10 y 11 revelan la descripción de métodos utilizados para cada uno de los objetivos específicos, la prueba que se utilizó, las escalas valorativas y el valor asignado para los ítems en el cuestionario que se aplicó a las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.

Tabla 6

Descripción del componente socio organizacional

Objetivo general	Método	Prueba estadística	Ítem por objetivo	Escalas valorativas	Valor
Evaluar la incidencia del componente socio organizacional en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.	Deductivo/ descriptivo- correlacional	Grado de relación determinado por el coeficiente de correlación de Rho de Spearman.	4	Nunca	1
				Casi nunca	2
				De vez en cuando	3
				Casi siempre	4
				Siempre	5

Tabla 7

Descripción del componente planeación organizacional

Objetivo general	Método	Prueba estadística	Ítem por objetivo	Escalas valorativas	Valor
Evaluar la incidencia del componente planeación organizacional en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.	Deductivo/ descriptivo- correlacional	Grado de relación determinado por el coeficiente de correlación de Rho de Spearman.	9	Nunca	1
				Casi nunca	2
				De vez en cuando	3
				Casi siempre	4
				Siempre	5

Tabla 8

Descripción del componente integración territorial

+	Método	Prueba estadística	Ítem por objetivo	Escalas valorativas	Valor
Evaluar la incidencia del componente integración territorial en la productividad empresarial de las	Deductivo / descriptivo- correlacional	Grado de relación determinado de Rho de Spearman.	2	Nunca	1
				Casi nunca	2
				De vez en cuando	3
				Casi siempre	4
				Siempre	5

Tabla 9

Descripción del componente empresarial económico

Objetivo general	Método	Prueba estadística	Ítem por objetivo	Escalas valorativas	Valor
Evaluar la incidencia del componente empresarial económico en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.	Deductivo/ descriptivo- correlacional	Grado de relación determinado por el coeficiente de correlación de Rho de Spearman.	5	Nunca	1
				Casi nunca	2
				De vez en cuando	3
				Casi siempre	4
				Siempre	5

Tabla 10

Descripción del componente productivo tecnológico

Objetivo general	Método	Prueba estadística	Ítem por objetivo	Escalas valorativas	Valor
Avaluar la incidencia del componente productivo tecnológico en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.	Deductivo / descriptivo- correlacional	Grado de relación determinado por el coeficiente de correlación de Rho de Spearman.	3	Nunca	1
				Casi nunca	2
				De vez en cuando	3
				Casi siempre	4
				Siempre	5

Tabla 11

Descripción del componente orientación al mercado

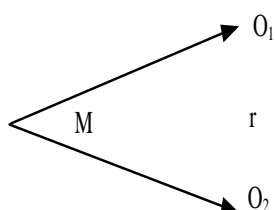
Objetivo general	Método	Prueba estadística	Ítem por objetivo	Escalas valorativas	Valor
Evaluar la incidencia del componente orientación al mercado en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.	Deductivo / descriptivo-correlacional	Grado de relación determinado por el coeficiente de correlación de Rho de Spearman.	4	Nunca	1
				Casi nunca	2
				De vez en cuando	3
				Casi siempre	4
				Siempre	5

Para determinar la relación planteada en el objetivo general y los objetivos específicos se utilizó la correlación de Rho de Spearman. La prueba permite establecer la existencia de la linealidad y la relación para las dos variables ordinales y esta relación no sea al azar. La fórmula que se plantea es como sigue:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)}$$

Donde:

- r_s : Coeficiente de correlación por rangos de Spearman
- d : Diferencia entre rangos (x menos y).
- n : Número de datos de las dos variables según el diseño de investigación



Donde:

- M: Muestra
- O_1 : Observaciones de los modelos asociativos
- O_2 : Observaciones de la productividad empresarial
- r: Correlación entre las variables observadas

3.5.1 Análisis de los resultados

En la investigación para presentar el análisis de resultados se utilizó las siguientes técnicas estadísticas:

A. Coeficiente de correlación Rho de Spearman

Para analizar resultados del objetivo general y los objetivos específicos se utilizará el coeficiente de correlación Rho Spearman; del mismo modo, para la interpretación tomaremos en cuenta el grado de relación entre las variables según la 0. También se efectuarán las pruebas de hipótesis para comprobar la magnitud de significación estadística del coeficiente de correlación mediante el estadístico “tc” - prueba de significación de dos colas.

Tabla 12

Grado de relación según coeficiente de correlación (Rho de Spearman)

Valor de coeficiente	Magnitud de la correlación
- 1,00	Correlación negativa perfecta
- 0,90	Correlación negativa muy fuerte
- 0,75	Correlación negativa fuerte
- 0,50	Correlación negativa media
- 0,25	Correlación negativa débil
- 0,10	Correlación negativa muy débil
0,00	No existe correlación alguna entre las variables
+ 0,10	Correlación positiva muy débil
+ 0,25	Correlación positiva débil
+ 0,50	Correlación positiva media
+ 0,75	Correlación positiva fuerte
+ 0,90	Correlación positiva muy fuerte
+ 1,00	Correlación positiva perfecta

Nota. Adaptado de Hernández et al. (2014).

B. Pruebas de normalidad

Previamente antes de proceder al análisis descriptivo y de correlación es conveniente realizar las pruebas de normalidad, porque permite definir el tipo de distribución que sigue la muestra, puede ser del tipo normal o no normal, la prueba de hipótesis que se plantea es el siguiente:

H_0 : Los datos siguen una distribución normal

H_1 : Los datos no siguen una distribución normal

Para contrastar las hipótesis planteadas existen dos pruebas estadísticas: Pruebas de Kolmogórov-Smirnov (cuando la muestra es superior a 50 datos u observaciones) y Shapiro-Wilk (cuando la muestra es inferior a 50 datos u observaciones), en nuestro caso aplicamos la prueba estadística de Shapiro-Wilk para realizar las pruebas de normalidad.

Tabla 13

Prueba de normalidad Shapiro-Wilk

	Estadístico	Gl	Sig.
Modelos de asociatividad	0,936	23	0,146
Productividad empresarial	0,888	23	0,015

Nota. *. Esto es un límite inferior de la significancia verdadera. a. Corrección de significancia de Lilliefors.

La 0 presenta los grados de libertad (Gl) sobre el tamaño de la muestra (23 observaciones). Cuando hablamos del nivel de significancia (Sig) nos referimos al p-valor mencionado anteriormente, el p-valor es 0.146 para los modelos asociativos que es mayor que 0.05, por lo que se acepta la hipótesis nula, afirmándose que los datos siguen una distribución normal. El valor p para la productividad empresarial es 0.015, inferior a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa, por lo que los datos no siguen una distribución normal. Al tener la

contradicción se trabaja con las correlaciones no paramétricas. La decisión final, es que se estimará con el coeficiente de correlación de Spearman (Rho de Spearman).

3.5.2 Descripción de variables para el modelo de regresión lineal múltiple

Asimismo, para el objetivo general se desarrolló un modelo de regresión lineal múltiple que determine la relación entre las variables modelos de asociatividad y productividad empresarial considerando la siguiente notación:

$$\text{Productividad Empresarial} = f(\text{Modelos Asociativos})$$

Donde: Productividad empresarial está en función de los modelos asociativos. Sin embargo, las variables que determinan los modelos asociativos tienen dimensiones, por lo que, el modelo completo de regresión será de la siguiente manera:

$$\text{Productividad Empresarial} = f(\text{CS}_i, \text{PO}_i, \text{IT}_i, \text{AE}_i, \text{PT}_i, \text{OM}_i)$$

Donde las dimensiones de los modelos asociativos son: Capital Social (CS), Planeación organizacional (PO), Integración territorial (IT), Asociación Económico (AE), Productivo Tecnológico (PT) y Orientación al Mercado (OM).

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En este apartado se presenta los resultados y discusión de acuerdo con los objetivos propuestos cuyo propósito es validar y rechazar las hipótesis de investigación.

4.1 Resultados

4.1.1 Análisis descriptivo de las dimensiones de cada variable

Luego de la aplicación de las encuestas y habiendo analizado la confiabilidad y normalidad de las variables, en primer lugar corresponde efectuar el análisis descriptivo, lo que significa analizar las dimensiones de la variable por separado, es decir, para la variable modelos de asociatividad se analizará los dimensiones: socio organizacional, planeación organizacional, integración territorial, empresarial económico, productivo-tecnológico y orientación al mercado, por otra parte, para la variable productividad empresarial se analizarán las dimensiones: eficiencia y eficacia. Finalmente, las respuestas de cada componente se sumarán para obtener la puntuación total. La técnica utilizada es de los baremos. El siguiente paso es ubicar la opción “transformar”, “agrupación visual” en el Software SPSS, luego proceder con la clasificación en tres niveles (bajo, medio y alto) para su respectiva evaluación.

A. Variable modelos de asociatividad

En la tabla 14 se aprecia que el 95,7% de asociaciones productores de trucha del sur del Perú, presentan un nivel medio; mientras que un 4,3% afirman que se tiene un nivel alto. Estos resultados refieren que, en la mayoría de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú en sus dimensiones (socio organizacional, planeación, integración, empresarial económico, productivo tecnológico y orientación al mercado) predominan características de funcionamiento y organización a nivel medio.

Tabla 14

Distribución de frecuencias de la variable modelos de asociatividad

	Bajo		Medio		Alto		Total	
	fi	hi%	fi	hi%	fi	hi%	fi	hi%
Modelos de asociatividad	0	0,0	22	95,7	1	4,3	23	100

Referente a las dimensiones de los modelos de asociatividad se tiene la tabla 15 la que presenta la siguiente información:

Sobre la dimensión socio organizacional se tiene que el 69,6% de las asociaciones de productores de trucha presentan un nivel medio referente al capital social; mientras que el 30,4% presentan un nivel alto. Concluyéndose que en estas asociaciones la práctica de las relaciones de confianza, el cumplimiento de los reglamentos internos y participación activa en la organización son calificados en los niveles medio y alto.

Sobre la dimensión planeación organizacional se tiene que el 69,6% de asociaciones productores de trucha presentan un nivel medio de planeación organizacional; mientras que el 30,4% señalan que tienen un nivel alto. Se puede señalar que han desarrollado un eficiente proceso organizativo; del mismo modo, se tiene una adecuada comunicación interna, asimismo, cuentan con documentos de gestión que garantiza un trabajo interno adecuado, finalmente se tiene procesos de capacitación al interior de la asociación la que garantiza un adecuado funcionamiento.

Sobre la dimensión integración territorial, se evidencia que la mayoría de las asociaciones productoras de trucha tienen una integración territorial a nivel bajo equivalente al 95,7%; y solamente el 4,3% señalan tener un nivel medio de integración territorial. Esta información implica una debilidad para las asociaciones, quiere decir, que en la mayoría de estas asociaciones no se conectan a redes de cooperación. De la misma manera no cuentan con mecanismos de intercambio de conocimientos y experiencias con otras asociaciones.

Sobre la dimensión empresarial económica, se tiene que un 69,6% presentan un nivel bajo a medio referido a los procesos productivos, ejecución del plan de negocios y comercialización, mientras que el 4,3% presenta un nivel alto, evidenciándose debilidades en la ejecución y cumplimiento de objetivos del plan de negocios, del mismo modo, en los procesos productivos no se tienen claro las funciones y, por último, se tiene deficiencias en la comercialización.

Sobre la dimensión productivo-tecnológico, se tiene que el 52,2% de asociaciones productoras de trucha evidencian un nivel medio, mientras que el 34,8% presentan un nivel bajo, y solamente el 13% presentan un nivel alto. Se puede indicar que el 87% (52,2%+34,8%) presentan un nivel medio a bajo referido a la gestión empresarial infiriéndose que se tiene debilidades en los procesos de asesoría, asistencia técnica y el análisis del impacto ambiental.

Finalmente, sobre la dimensión orientación al mercado, los datos indican que el 60,9% de asociaciones productoras de trucha presentan un nivel medio sobre el uso de estrategias de comercialización, mientras que un 34,8% es calificado en el nivel bajo y solo el 4,3% presentan calificación de nivel alto. Es importante destacar que más de la mitad un 95,7% (60,9%+34,8%) de asociaciones son calificados en un nivel medio y bajo. Este aspecto constituye una debilidad, infiriéndose que no se tiene practicas ni canales adecuados para la comercialización, esto aunado al desconocimiento de estrategias de comercialización, diferenciación y manejo de estrategias de gestión de la calidad.

Tabla 15

Distribución de frecuencias de las dimensiones de la variable modelos de asociatividad

	Bajo		Medio		Alto		Total	
	fi	hi%	fi	hi%	fi	hi%	fi	hi%
Socio Organizacional	0,0	0,0	16	69,6	7	30,4	23	100
Planeación organizacional	0,0	0,0	16	69,6	7	30,4	23	100
Integración territorial	22	95,7	1	4,3	0	0,0	23	100
Empresarial económico	0,6	26,1	16	69,6	1	4,3	23	100
Productivo-tecnológico	0,8	34,8	12	52,2	3	13,0	23	100
Orientación al mercado	0,8	34,8	14	60,9	1	4,3	23	100

B. Variable productividad empresarial

En la tabla 16 se aprecia que el 87% de asociaciones productores de trucha del sur del Perú presentan un nivel medio de productividad empresarial, mientras que el 13% tienen un nivel bajo. Estos resultados refieren que la mayoría de las asociaciones productores de trucha del sur del Perú (Puno y Arequipa) presentan una productividad media y baja. Es decir, presentan debilidades a superar referidos a temas de eficiencia y eficacia.

Tabla 16

Distribución de frecuencias de la variable productividad empresarial

	Bajo		Medio		Alto		Total	
	fi	hi%	fi	hi%	fi	hi%	fi	hi%
	Productividad empresarial	3	13,0	20	87,0	0	0,0	23

Sobre las dimensiones de la productividad empresarial, mostrados en la tabla 17 tenemos lo siguiente:

Sobre la dimensión eficiencia, se tiene que un 65.2% de las asociaciones productores de trucha son calificados en el nivel medio; un 21.7% tiene una calificación a nivel alto; mientras que el 13% es calificado a nivel bajo. Empero, es significativo destacar que más de la mitad un 87% (65.2%+21.7%) de asociaciones productoras de trucha del sur del Perú muestran un nivel de calificación medio y alto, lo que implica una de las principales fortalezas, quiere decir, que la mayoría de las asociaciones observan que el uso de insumos (alimento para las truchas) es sinónimo de buena calidad del producto, del mismo modo, los recursos humanos de estas asociaciones determinan una adecuada gestión en la producción de la trucha.

Sobre la dimensión eficacia, se puede indicar que un 78.3% de las asociaciones productoras de truchas presentan un nivel medio; mientras que un 21.7% presentan nivel de calificación bajo. Los resultados evidencian que la calificación de medio y bajo es una importante debilidad a superar, es decir, la mayoría de asociaciones perciben que no generan utilidades conforme a lo esperado y tampoco perciben que la calidad de su producto es la más adecuada.

Tabla 17

Distribución de frecuencias de las dimensiones de la productividad empresarial

	Bajo		Medio		Alto		Total	
	fi	hi%	fi	hi%	fi	hi%	fi	hi%
Eficiencia	3	13,0	15	65,2	5	21,7	23	100
Eficacia	5	21,7	18	78,3	0	0,0	23	100

4.1.2 Análisis e interpretación del primer objetivo específico

- **OE1.** Evaluar la incidencia del componente socio organizacional en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.

Los resultados de la tabla 18 nos presenta el coeficiente de correlación de Spearman cuyo valor es de -0,484 evidenciando una correlación negativa media. Según la validación estadística, el coeficiente de correlación resultó significativo al 5% ($p < 0,005$).

Tabla 18

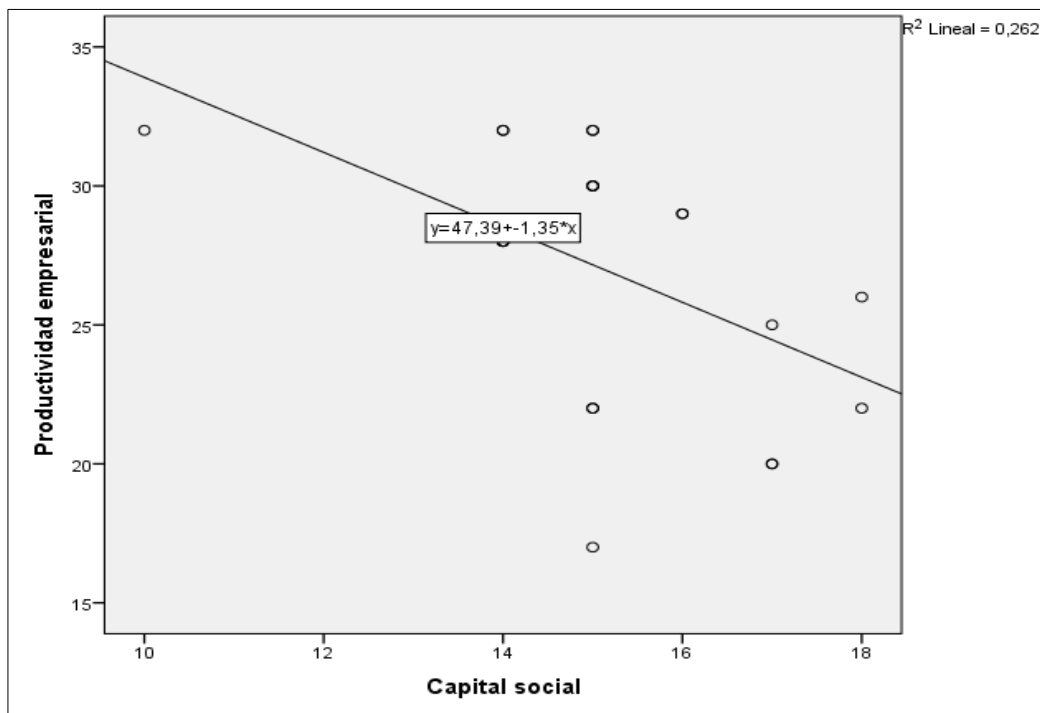
Coefficiente de correlación entre la dimensión socio organizacional y la productividad empresarial

		Socio organizacional	Productividad empresarial
Rho de Spearman	Socio organizacional	Coeficiente de correlación	1
		Sig. (bilateral)	-0,484*
		N	23
	Productividad empresarial	Coeficiente de correlación	-0,484*
		Sig. (bilateral)	0,019
		N	23

Asimismo, en la figura 6 se revela el diagrama de dispersión de las dimensiones socio organizacional y la productividad empresarial de las asociaciones productoras de trucha en el sur del Perú, la que muestra una dirección relación negativa entre las dos variables.

Figura 2

Diagrama de dispersión de las dimensiones socio organizacional y productividad empresarial



A. Prueba de hipótesis

- **Hipotesis nula:** La adecuada gestión del componente socio organizacional incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú
- **Hipotesis alterna:** La inadecuada gestión del componente socio organizacional incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú

El grafico de dispersión nos muestra el componente socio organizacional eje X, y la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha eje Y. Esta relación de datos es lo que se conoce como correlación, y que para nuestro caso la correlación es negativa, esto ocurre cuando una variable aumenta, la otra disminuye.

Bajo estas consideraciones rechazamos la hipótesis nula de que el coeficiente de correlación sea cero y se valida la hipótesis alterna que

especifica que el coeficiente de correlación es diferente de cero y significativo.

Es decir, a una inadecuada gestión del componente socio organizacional (No se generan relaciones de confianza, no se participa activamente en la organización y no se precisan normas ni reglamentos adecuados) estas dimensiones no mejoraran la productividad empresarial en dichas asociaciones.

4.1.3 Análisis e interpretación del segundo objetivo específico

- **OE2.** Evaluar la incidencia del componente planeación organizacional en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.

Los resultados de la tabla 19 nos presenta el coeficiente de correlación de Spearman cuyo valor es de 0.447, indicándonos una correlación positiva media. Según la validación estadística, el coeficiente de correlación resultó significativo al 5% ($p < 0.005$).

Tabla 19

Coefficiente de correlación entre la dimensión planeación organizacional y productividad empresarial

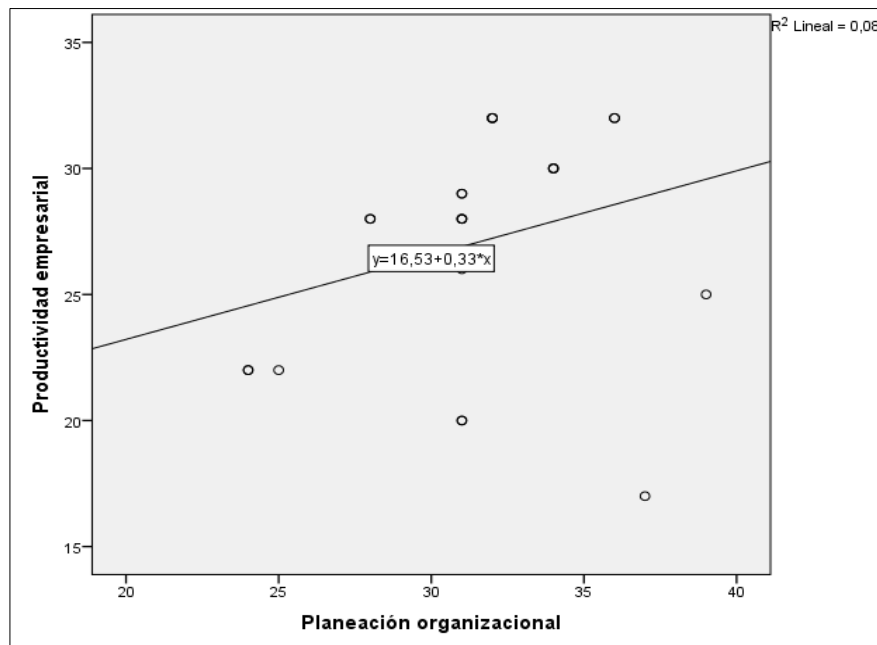
		Planeación organizacional	Productividad empresarial
Rho de Spearman	Planeación organizacional	Coeficiente de correlación	de 1
		Sig. (bilateral)	0,447*
		N	23
	Productividad empresarial	Coeficiente de correlación	de 0,447*
		Sig. (bilateral)	0,032
		N	23

De la misma manera, en la figura 3 se muestra el diagrama de dispersión entre las dimensiones planeación organizacional y la productividad empresarial de las asociaciones productoras de trucha en el sur del Perú, la que muestra una relación positiva, deduciéndose que si las asociaciones productoras de trucha del

sur del Perú mejoran la planeación organizacional pueden lograr mayor productividad empresarial.

Figura 3

Diagrama de dispersión de planeación organizacional y productividad empresarial



A. Prueba de hipótesis

- **Hipotesis nula:** La adecuada gestión del componente planeación organizacional incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú
- **Hipotesis alterna:** La inadecuada gestión del componente planeación organizacional incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú

Bajo estas consideraciones, rechazamos la hipótesis nula de que el coeficiente de correlación sea cero y se valida la hipótesis alterna que especifica que el coeficiente de correlación es diferente de cero y significativo. Es decir, cuando se define adecuadamente las opciones frente al futuro, cuando se organiza las operaciones y se proveen los medios necesarios para alcanzarlos, todas estas dimensiones

incrementarán la productividad en estas asociaciones de productores de trucha del sur.

4.1.4 Análisis e interpretación del tercer objetivo específico

- **OE3.** Evaluar la incidencia del componente integración territorial en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.

Con respecto al tercer objetivo específico de la investigación, se muestra la Tabla 20 la que presenta una correlación positiva muy débil entre la integración territorial y productividad empresarial de acuerdo a la correlación de Spearman cuyo valor es de 0,028.

Tabla 20

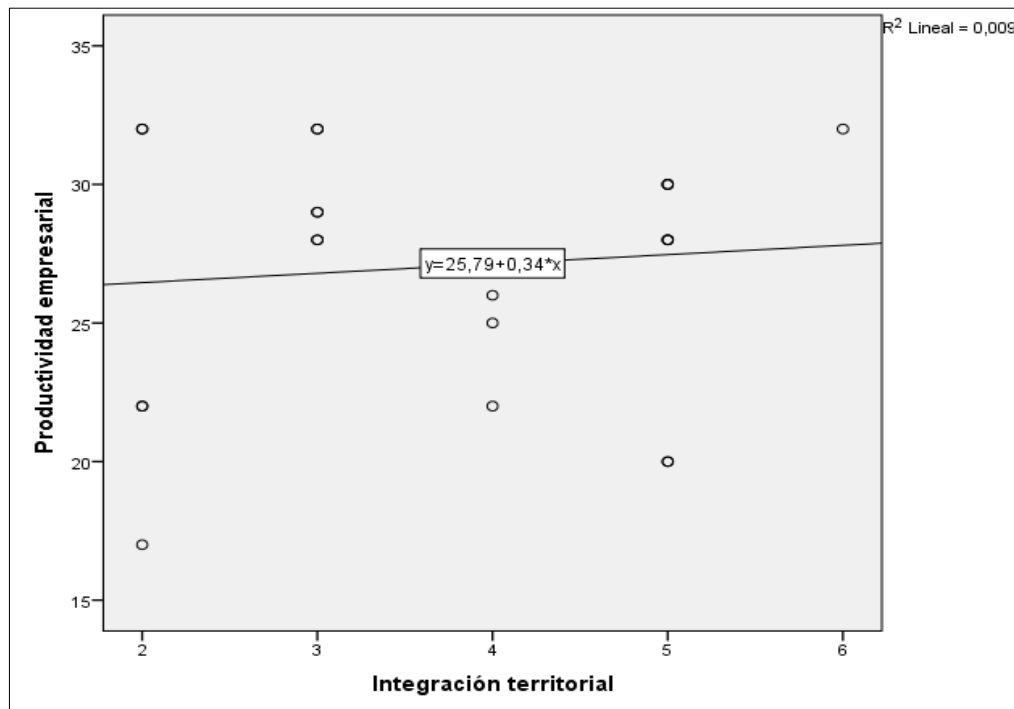
Coefficiente de correlación entre integración territorial y productividad empresarial

		Integración territorial	Productividad empresarial
Rho de Spearman	Integración territorial	Coefficiente de correlación	1
		Sig. (bilateral)	0,899
	N		23
	Productividad empresarial	Coefficiente de correlación	0,028
		Sig. (bilateral)	0,899
	N		23

Asimismo, en la figura 4 se tiene el diagrama de dispersión en la que se aprecia una relación positiva muy baja entre la integración territorial y la productividad empresarial de las asociaciones productoras de trucha en el sur del Perú. Por lo tanto, cualquier afirmación no podría realizarse para interpretación.

Figura 4

Diagrama de dispersión de integración territorial y productividad empresarial



A. Prueba de hipótesis

- **Hipótesis nula:** La adecuada gestión del componente integración territorial incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.
- **Hipótesis alterna:** La inadecuada gestión del componente integración territorial incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.

Para este componente aceptamos la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna. Por lo tanto, cualquier afirmación no podría realizarse para interpretación.

4.1.5 Análisis e interpretación del cuarto objetivo específico

- **OE4** Evaluar la incidencia del componente empresarial económico en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.

Con referencia al cuarto objetivo específico de la investigación se tiene la 0 que presenta una de correlación positiva muy débil entre la dimensión empresarial económica y la productividad empresarial de acuerdo a la correlación de Spearman equivalente a 0,050. Asimismo, se tiene que el p-valor equivale a 0.82; como p-valor es mayor que al valor de significancia del 5%.

Tabla 21

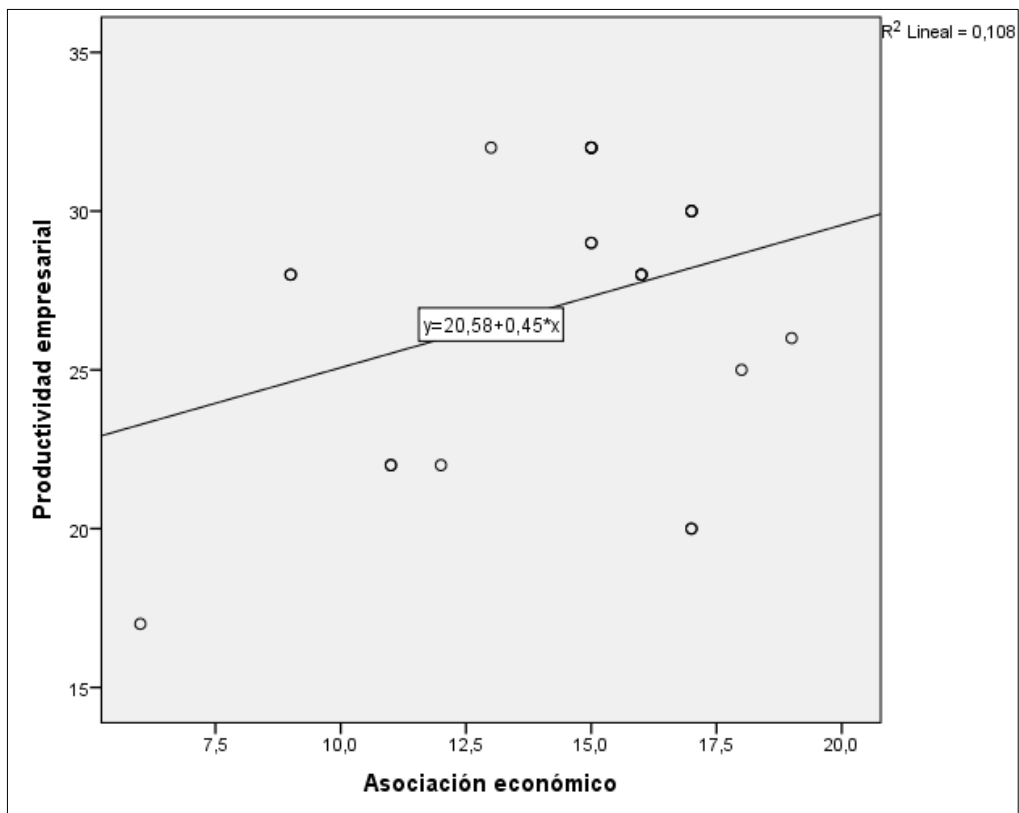
Coefficiente de correlación entre el componente empresarial económico y productividad empresarial

			Empresarial económico	Productividad empresarial
Rho de Spearman	Empresarial económico	Coefficiente de correlación	1	0,050
		Sig. (bilateral)		0,820
	Productividad empresarial	N	23	23
		Coefficiente de correlación	0,050	1
		Sig. (bilateral)	0,820	
		N	23	23

De igual forma se tiene la figura 5 se muestra el diagrama de dispersión en la que se aprecia una relación positiva muy débil entre la dimensión empresarial económico y la productividad empresarial de las asociaciones productoras de trucha en el sur del Perú. Por lo tanto, cualquier afirmación no podría realizarse para interpretación.

Figura 5

Diagrama de dispersión de las dimensiones empresarial económico y productividad empresarial



A. Prueba de hipótesis

- **Hipótesis nula:** La inadecuada gestión del componente empresarial económico incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú
- **Hipótesis alterna:** La adecuada gestión del componente empresarial económico incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú

Para este componente aceptamos la hipótesis nula y rechazamos la hipótesis alterna. Por lo tanto, cualquier afirmación no podría realizarse para interpretación.

4.1.6 Análisis e interpretación del quinto objetivo específico

- **OE5** Evaluar la incidencia del componente productivo tecnológico en la productividad empresarial de las asociaciones productores de trucha del sur del Perú.

En cuanto al quinto objetivo específico de la investigación se tiene la 0, el valor del coeficiente de correlación de Rho de Spearman indica una correlación negativa muy débil equivalente a $-0,104$. Asimismo, se tiene que p-valor es $0,64$ como p-valor resultó mayor que el valor de significancia del 5% , entonces, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna. Por lo tanto, cualquier afirmación no podría realizarse para interpretación.

Tabla 22

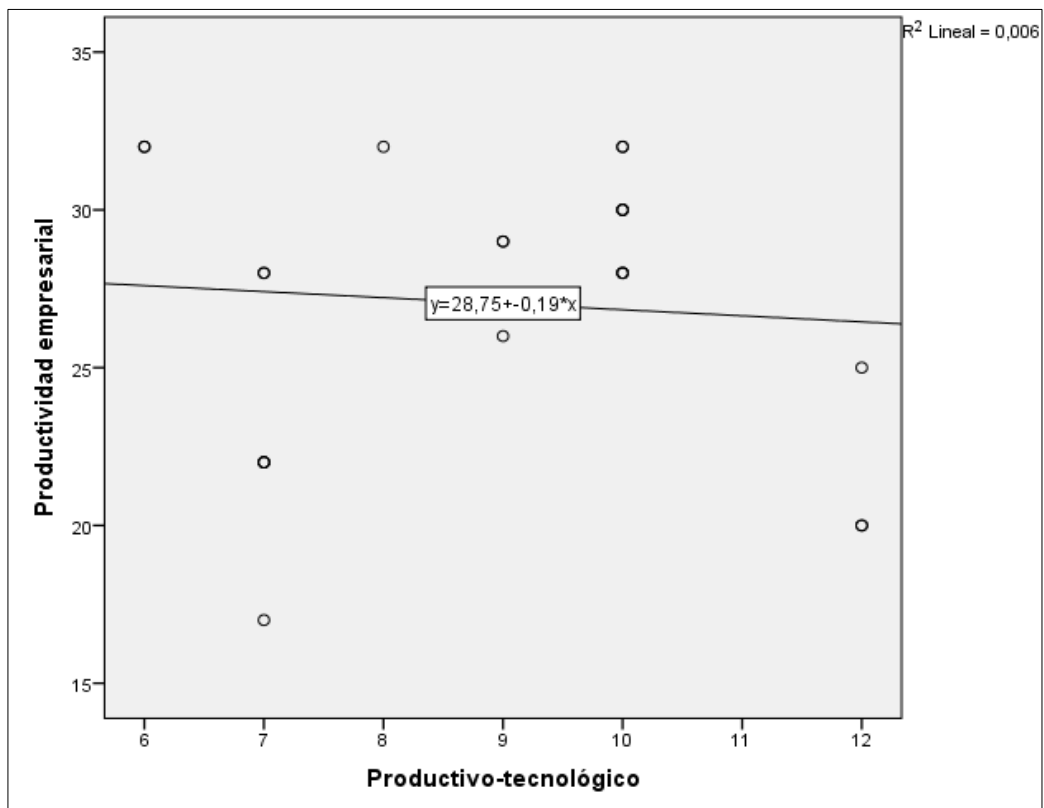
Coefficiente de correlación entre productivo tecnológico y productividad empresarial

		Productivo tecnológico	Productividad empresarial
Rho de Spearman	Productivo tecnológico	Coeficiente de correlación	1
		Sig. (bilateral)	$0,635$
	N		23
	Productividad empresarial	Coeficiente de correlación	$-0,104$
		Sig. (bilateral)	$0,635$
		N	

De igual forma se tiene la figura 6 que presenta una relación negativa muy débil entre las dimensiones productivo tecnológico y la productividad empresarial de las asociaciones productoras de trucha del sur del Perú.

Figura 6

Diagrama de dispersión de las dimensiones productivo tecnológico y productividad empresarial



A. Prueba de hipótesis

- **Hipótesis nula:** La adecuada gestión del componente productivo tecnológico incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú
- **Hipótesis alterna:** La inadecuada gestión del componente productivo tecnológico incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú

Para este componente aceptamos la hipótesis nula y rechazamos la hipótesis alterna. Por lo tanto, cualquier afirmación no podría realizarse para interpretación.

4.1.7 Análisis e interpretación del sexto objetivo específico

- **OE6** Evaluar la incidencia del componente orientación al mercado en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.

Referente al sexto objetivo específico de la investigación se presenta la tabla 23 siendo el coeficiente de correlación positiva media equivalente al 0,354. Este dato indica que existe una relación positiva media entre las dimensiones orientación al mercado y la productividad empresarial. Sin embargo, el p-valor equivale a 0,097. Como el p-valor es menor que el valor de nivel de significancia (0,10) propuesto.

Tabla 23

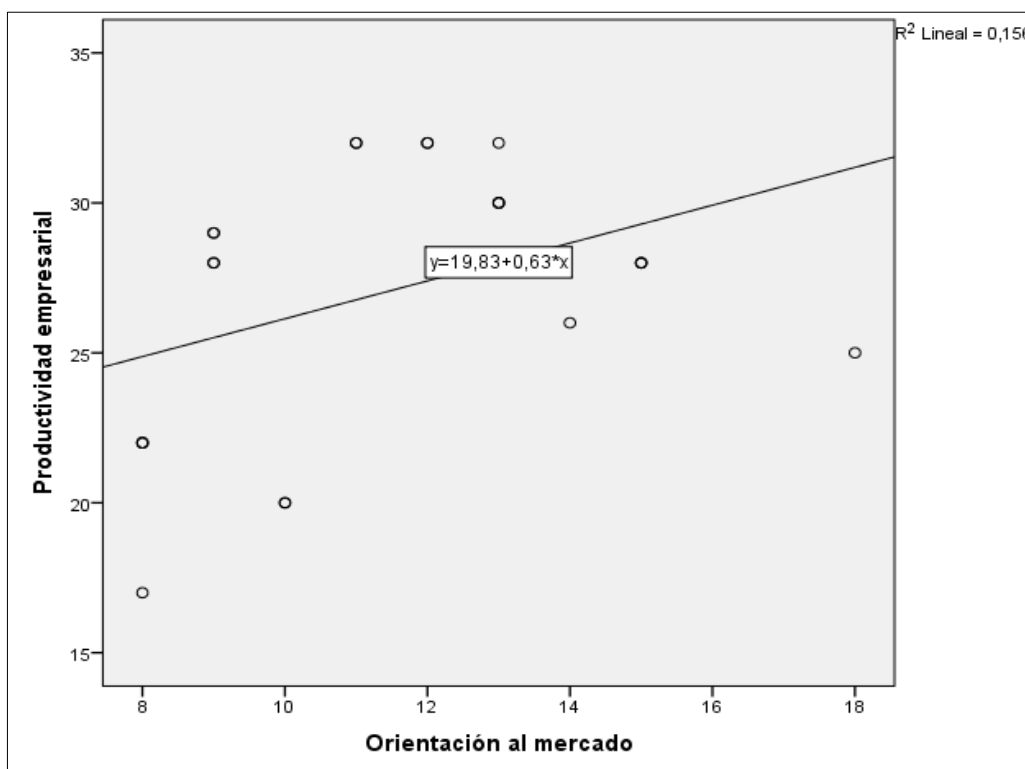
Coefficiente de correlación entre orientación al mercado y productividad empresarial

		Orientación mercado	Productividad empresarial
Rho de Spearman	Orientación mercado	Coeficiente de correlación	1
		Sig. (bilateral)	0,354
	Productividad empresarial	N	23
		Coeficiente de correlación	0,354
		Sig. (bilateral)	0,097
		N	23

De igual forma la figura 7 nos presenta el diagrama de dispersión entre las dimensiones orientación al mercado y la productividad empresarial la misma que denota una relación positiva media (0,354) según el coeficiente de correlación Rho Spearman.

Figura 7

Diagrama de dispersión de orientación al mercado y productividad empresarial



A. Prueba de hipótesis

- **Hipótesis nula:** La adecuada gestión del componente orientación al mercado incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú
- **Hipótesis alterna:** La inadecuada gestión del componente orientación al mercado incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú

Para este componente rechazamos la hipótesis nula y se aceptamos la hipótesis alterna. Por tanto, se puede afirmar, que cuando las asociaciones productoras de truchas mejoran las estrategias de comercialización y una adecuada adaptación del producto para el segmento de clientes, entonces, la productividad empresarial mejorará en términos de eficiencia y eficacia, a un nivel de significancia del 10% de confianza en términos estadísticos.

4.1.8 Análisis e interpretación del objetivo general

- **Objetivo General:** Analizar la influencia de los modelos asociativos y la productividad de las asociaciones de productores de trucha en el sur del Perú

En la 0 y figura 8 de dispersión, se obtuvieron como resultados acordes a la correlación en el software Spss mediante el Rho de Spearman se determinó una correlación positiva muy débil, equivalente a (0,110).

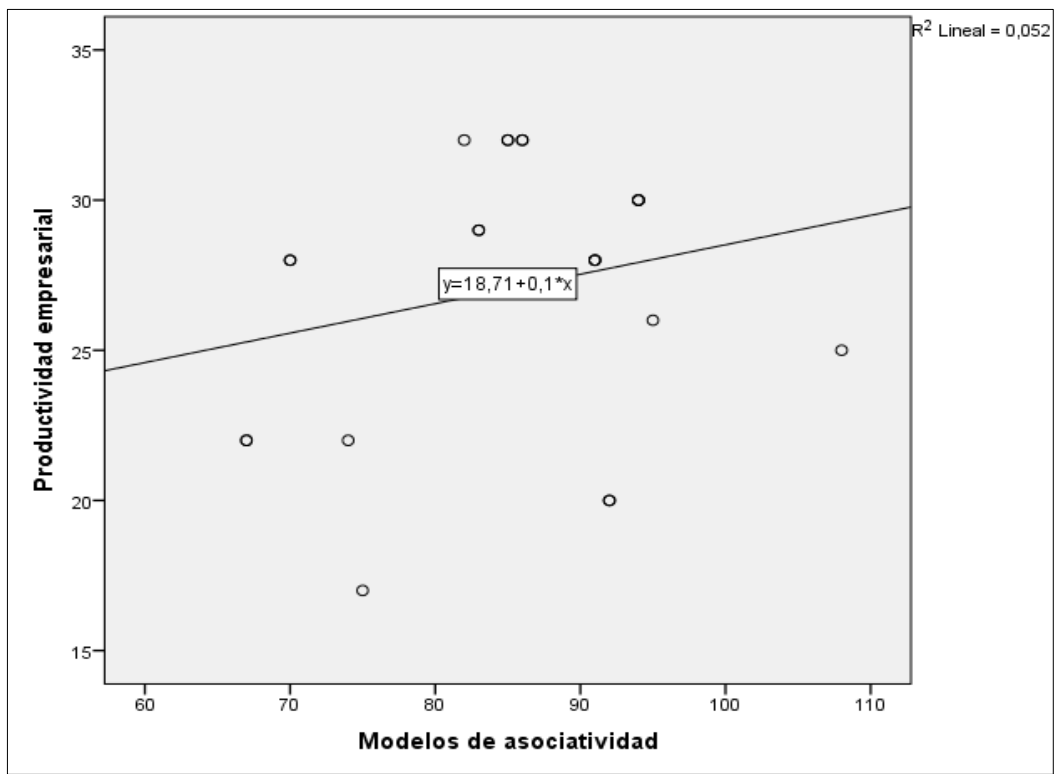
Tabla 24

Coefficiente de correlación entre modelos de asociatividad y productividad empresarial

			Modelos asociatividad	Productividad empresarial
Rho de Spearman	Modelos asociatividad	Coefficiente de correlación	1	0,110
		Sig. (bilateral)	.	0,616
		N	23	23
	Productividad empresarial	Coefficiente de correlación	0,110	1
		Sig. (bilateral)	0,616	.
		N	23	23

Figura 8

Diagrama de dispersión de modelos de asociatividad y productividad empresarial



A. Prueba de hipótesis general

- **Hipótesis nula:** La adecuada gestión de los modelos asociativos incrementa la productividad de las asociaciones de productores de trucha en el sur del Perú.
- **Hipótesis alterna:** La inadecuada gestión de los modelos asociativos incrementa la productividad de las asociaciones de productores de trucha en el sur del Perú.

Como p-valor es 0,616, y resultó mayor que el valor de significancia del 5%, entonces, se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna.

4.1.9 Construcción del modelo de Regresión múltiple

El objetivo general de la investigación fue analizar la influencia de los modelos asociativos y la productividad de las asociaciones de productores de

trucha en el sur del Perú, por consiguiente, para contrastar la hipótesis general, la estrategia metodológica a aplicar es la construcción de un modelo de regresión múltiple, la misma que detallamos:

El modelo de regresión múltiple, presenta la siguiente notación:

$$ProductividadEmpresarial = f(ModelosAsociativos)$$

Se tiene que los modelos asociativos influyen en la productividad empresarial en las asociaciones de productores de trucha. Por tanto, la variable determinada de los modelos asociativos tiene dimensiones, siendo el modelo completo de regresión la siguiente:

$$Prod = \beta_0 + \beta_1 SO + \beta_2 PO + \beta_3 IT + \beta_4 EE + \beta_5 PT + \beta_6 OM + e_i$$

Donde la variable independiente está conformada por los elementos: Socio Organizacional (SO), Planeación organizacional (PO), Integración territorial (IT), Empresarial Económico (AE), Productivo Tecnológico (PT) y Orientación al Mercado (OM), y el término de error (e_i) que influyen en la variable dependiente Productividad Empresarial en los productores de Trucha.

A. Modelo de regresión múltiple completo

Recuperando la ecuación anterior, tenemos

$$Prod = \beta_0 + \beta_1 SO + \beta_2 PO + \beta_3 IT + \beta_4 EE + \beta_5 PT + \beta_6 OM + e_i$$

De la ecuación se puede visualizar que la variable dependiente (Prod) está en función de las variables explicativas o independientes (SO, PO, IT, EE, PT, OM) y el error aleatorio de tipo estocástico. La estimación del modelo se ha realizado por medio del Software SPSS.

En la 0 se muestra las variables y sus respectivos coeficientes o parámetros estimados (B), los estadísticos t-calculados y el nivel de significancia estadística. Se logra apreciar claramente en el modelo completo en términos de la relevancia estadística (prueba de significancia individual), que solo las dimensiones Socio Organizacional y Empresarial económica son individualmente significativas al 5% de nivel de

significancia, el resto de las variables independientes no son significativas en el modelo.

Tabla 25

Modelo de la regresión múltiple – modelo completo

Modelo	Coeficientes ^a			t	Sig.
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados		
	B	Error tip.	Beta		
(Constante)	46,874	9,442		4,964	0,000
Socio Organizacional	-1,923	0,532	-0,730	-3,618	0,002
Planeación organizacional	0,057	0,223	0,049	0,256	0,801
Integración territorial	-0,889	0,858	-0,255	-1,036	0,315
Empresarial económico	1,263	0,365	0,925	3,455	0,003
Productivo-tecnológico	-0,653	0,629	-0,274	-1,038	0,315
Orientación al mercado	-0,144	0,429	-0,090	-0,335	0,742

Nota. Variable dependiente: Productividad empresarial

En la 0 se observa el coeficiente de determinación (R²) o medida de bondad de ajuste, la misma que reporta un valor de 0,654, lo que muestra que el 65,4% es explicado por las variables independientes a la variable productividad empresarial.

Tabla 26

Coficiente de determinación (R²) – Modelo completo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error tip. de la estimación
1	0,808 ^a	0,654	0,524	3,032

Nota. Variables predictoras: (Constante), Socio organizacional, Planeación organizacional, Integración territorial, Empresarial económica, Productivo-tecnológico, Orientación al mercado

En la 0 se observa los resultados de la prueba conjunta tabla ANOVA para la regresión completo, en donde se puede evidenciar la prueba estadística F es de 5,035 con un nivel de significancia de 0,026 lo

cual es menor que el 5% de nivel de significancia, por tanto, se rechaza la hipótesis nula, es decir, se rechaza la hipótesis de que todos los coeficientes de las variables independientes sean ceros, esto conlleva a validar la hipótesis alterna cuyo detalle señala que todos los coeficientes de las variables explicativas son distintas de cero, lo que indica que las variables tienen dependencia conjunta.

Tabla 27

Prueba conjunta ANOVA – Modelo completo

ANOVA ^a						
Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.	.
1	Regresión	289,517	6	48,253	5,035	0,0
	Residual	153,439	16	9,590		26 ^b
	Total	442,957	22			

Nota. a. Variable dependiente: Productividad empresarial. b. Variables predictoras: (Constante), Socio Organizacional, Planeación organizacional, Integración territorial, Empresarial económica, Productivo-tecnológico, Orientación al mercado

Teniendo reportado los principales estadísticos del modelo de regresión múltiple completo, se evidencia que presenta una bondad de ajuste ($R^2=,654$) aceptable, y la dependencia conjunta equivale a 5% de nivel de significancia medido a través del estadístico F y solo dos variables explicativas son significativos al 5%, mientras que el resto de variables no son significativos individualmente, motivo por el cual se procede a estimar el modelo econométrico reducido.

B. Modelo de regresión múltiple en su forma reducida

El modelo de regresión múltiple en su forma reducida se presenta de la siguiente forma:

$$Prod = \beta_0 + \beta_1 SO + \beta_2 EE + e_i$$

De la ecuación se puede observar que la variable dependiente (Prod) está en función de las variables explicativas o independientes, socio organizacional y empresarial económico (SO, EE,) y un el error aleatorio de tipo estocástico. La especificación del modelo econométrico reducido

muestra que solo dos dimensiones de la variable modelos asociativos son determinantes para la productividad empresarial.

En la 0 se aprecia los parámetros o coeficientes estimados (B), los estadísticos t-calculados (t) y el nivel de significancia estadística. Al evaluar el modelo reducido en términos de relevancia estadística (prueba individual de significancia), solo las dimensiones socio organizacional y empresarial económica son altamente significativas al 1%.

Tabla 28

Modelo de regresión múltiple – modelo reducido

Modelo	Coeficientes*			t	Sig.
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados		
	B	Error tip.	Beta		
(Constante)	43,327	6,322		6,853	0,000
Socio organizacional	-1,773	0,428	-0,673	4,137	0,001
Empresarial económica	0,727	0,222	0,532	3,272	0,004

Nota. a. Variable dependiente: Productividad empresarial.

En la 0 se evidencia el coeficiente de determinación (R²) o medida de bondad de ajuste, la misma que reporta un valor de 0,519, lo que muestra que el 51,9% es explicado por las variables independientes a la variable productividad empresarial.

Tabla 29

Coefficiente de determinación (R²) – modelo reducido

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error tip. de la estimación
1	0,721 ^a	0,519	0,471	3,263

Nota. a. Variables predictoras: (Constante), Socio organizacional, Empresarial económica.

En la 0 se observa los resultados de la prueba conjunta tabla ANOVA para la regresión modelo reducido, en donde se puede evidenciar la prueba estadística F es de 10,807 con un nivel de significancia de 0,001

la cual es menor al 1% de nivel de significancia, por tanto, se rechaza la hipótesis nula, es decir, se rechaza la hipótesis de que todos los coeficientes de las variables independientes sean ceros, y esto lleva a aceptar la hipótesis alterna cuya especificación indica que todos los coeficientes de las variables explicativas son diferentes de cero, lo que indica que las variables tienen dependencia conjunta.

Tabla 30*Prueba conjunta ANOVA – modelo reducido*

		Anova ^a				
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	230,064	2	115,032	10,807	0,001 ^b
	Residual	212,892	20	10,645		
	Total	442,957	22			

Nota. a. Variable dependiente: Productividad empresarial. b. Variables predictoras: (Constante), Socio organizacional, Empresarial económica.

Teniendo el detalle de los principales resultados estadísticos del modelo de regresión múltiple reducido, se evidencia que presenta una bondad de ajuste ($R^2 = 0,519$) aceptable, dependencia conjunta al 1 % de nivel de significancia medido a través del estadístico F y las dos variables explicativas son significativos al 1 %. Como consecuencia, se afirma que la dimensión socio organizacional y la empresarial económica (reflejado como las dimensiones de los modelos asociativos) tienen relación con la productividad empresarial de las asociaciones productoras de trucha del sur del Perú. De acuerdo a los resultados del modelo econométrico estimado en su forma reducida, se afirma que a menor nivel Socio organizacional mayor será la productividad empresarial y de forma contraria que cuando mayor es el cumplimiento de los objetivos del plan de negocio se logrará mayor productividad empresarial. Para corroborar lo afirmado anteriormente, se procede a comprobar el cumplimiento de las principales hipótesis de estimación de regresión lineal múltiple en su forma reducida.

C. Validación del modelo en su forma reducida

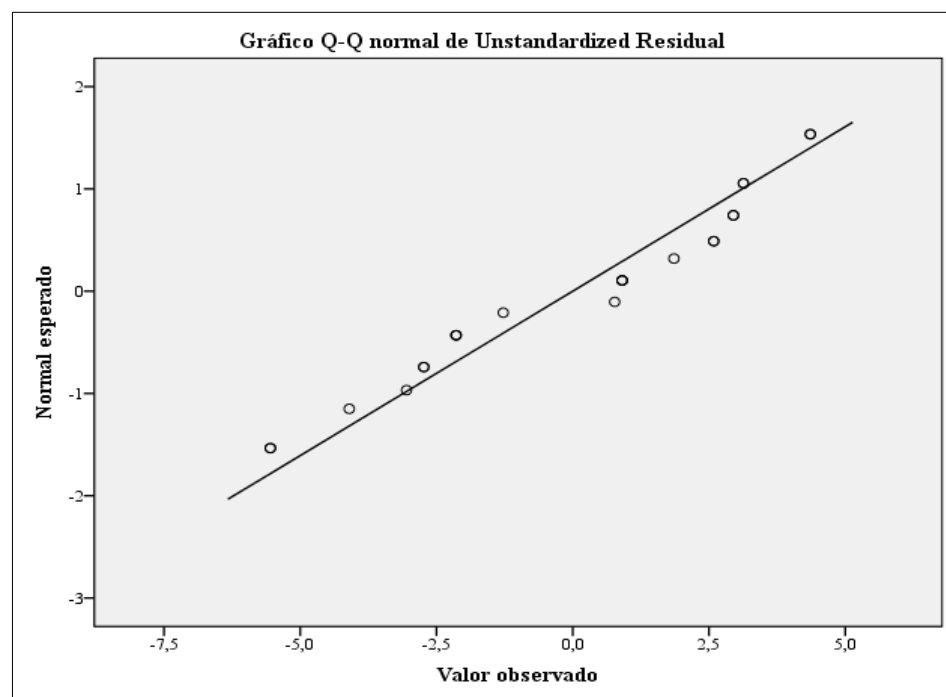
El modelo econométrico se tiene que validar, por tanto, hay que analizar la hipótesis básica de la regresión múltiple, es decir, normalidad de residuos, homocedasticidad, no autocorrelación y no multicolinealidad.

C.1 Hipótesis de normalidad

La normalidad de los residuos o errores de la regresión se estudiará por medio de procedimientos gráficos (histograma y gráfico probabilístico normal) y procedimientos analíticos (contraste de Shapiro-Wilk). La figura 9 presenta el histograma de normalidad de los residuos, en ella podemos observar algunas desviaciones de la normalidad, éstas no implican necesariamente la ausencia de normalidad de los residuos.

Figura 9

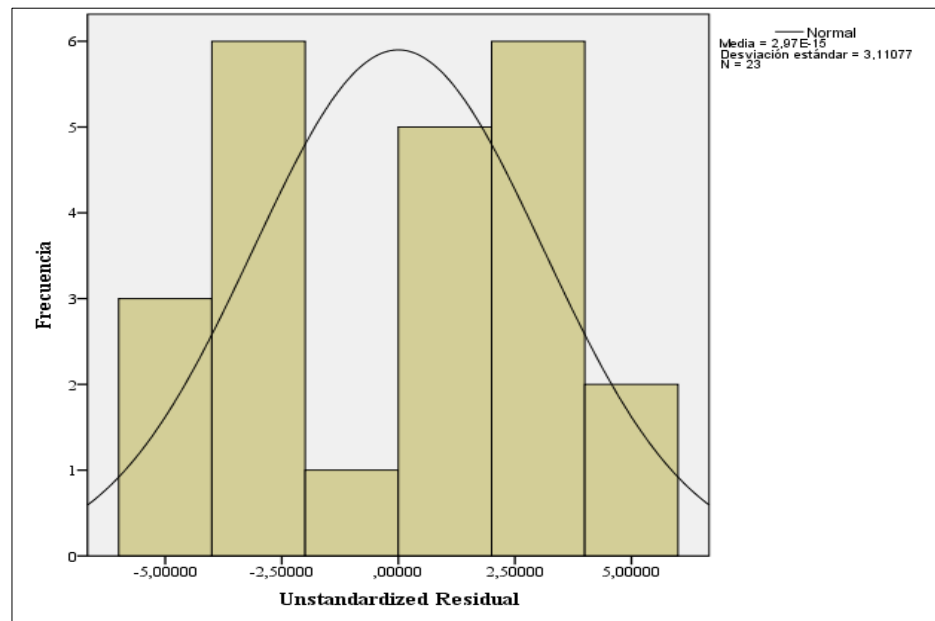
Histograma de normalidad de los residuos – modelo reducido



La figura 10 presenta el gráfico probabilístico normal, en esta se puede observar que los puntos aparecen próximos a la línea diagonal. Por consiguiente, la figura no muestra una desviación marcada de la normalidad.

Figura 10

Gráfico probabilístico normal – modelo reducido



La 0 nos presenta la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk, la que plantea como hipótesis nula la normalidad de los residuos y la hipótesis alterna la no normalidad de los residuos. Para tal efecto, el nivel de significancia para la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk resultó en 0,081 mayor a 0,05 ($p > 0,05$), por lo tanto, no se rechaza la hipótesis nula. Queda demostrado que el supuesto de normalidad de los residuos del modelo de regresión en su forma reducida, es decir los residuos siguen una distribución normal.

Tabla 31

Pruebas de normalidad de los residuos – modelo reducido

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Unstandardized Residual	0,163	23	115	0,924	23	0,081

Nota. *. Este es un límite inferior de la significación verdadera. a. Corrección de la significación de Lilliefors.

D. Hipótesis de homocedasticidad

Para la verificación procedemos a la verificación del cumplimiento de la hipótesis de homocedasticidad, donde se procede con el desarrollo de la prueba de White, la misma que plantea el siguiente procedimiento:

Partimos por el modelo original para la estimación:

$$Prod = \beta_0 + \beta_1 SO + \beta_2 EE + e_i$$

Hallamos el modelo propuesto por medio del método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO), se procede con el cálculo del cuadrado de los errores:

$$\varepsilon_i^2 = (Prod_i - \overline{Prod}_i)^2$$

Posteriormente, se sigue con la estimación del MCO del siguiente modelo (regresión White):

$$\varepsilon_i^2 = \alpha_0 + \alpha_1 SO_i + \alpha_2 EE_i + \alpha_3 SO_i^2 + \alpha_4 EE_i^2 + \alpha_5 SO_i * EE_i + \mu_i$$

La prueba de hipótesis considerado para la regresión anterior será:

$$H_0: \alpha_1 = \alpha_2 = \alpha_3 = \alpha_4 = \alpha_5 = 0 \text{ (homocedástico)}$$

$$H_a: \alpha_1 \neq \alpha_2 \neq \alpha_3 \neq \alpha_4 \neq \alpha_5 \neq 0 \text{ (heterocedástico)}$$

El estadístico de prueba es: $nR^2 \sim \chi_{k-1}^2$. Para este caso el número de grados de libertad es cinco, correspondiendo al número de variables explicativas en la regresión de White. Si a un nivel de significancia α la hipótesis nula es rechazada, existe heteroscedasticidad (no homocedasticidad) en el modelo original.

En la 0 se observa la regresión de White, donde la variable dependiente es el residuo elevado al cuadrado y las variables explicativas son las mismas del modelo original, incluyendo términos elevado al cuadrado y con interacción. El estadístico $nR^2 = 23 * 0,103 = 2,369$, se contrasta con una Chicuadrado con 5 grados de libertad cuyo valor en tablas es 11,0705 [$2,369 < 11,0705$], por lo tanto, se concluye que no es

posible rechazar la hipótesis nula de homocedasticidad, en conclusión, se acepta la hipótesis de homocedasticidad, reflejando que el modelo no presenta problemas de heteroscedasticidad.

Tabla 32

Regresión de White para homocedasticidad – modelo reducido

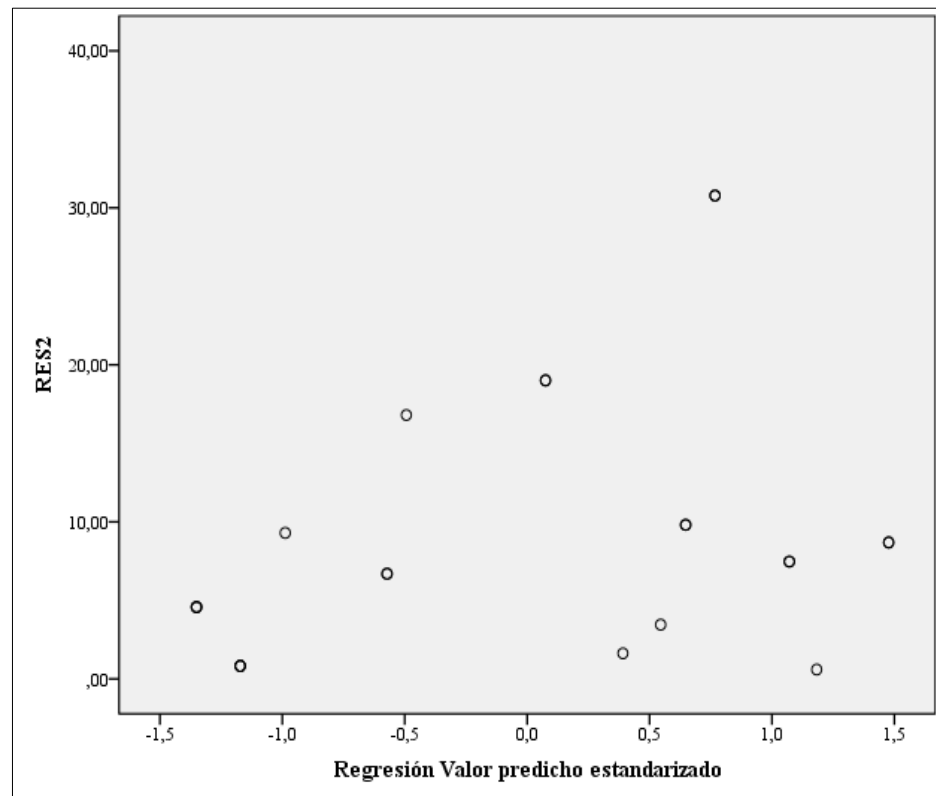
Modelo	Coeficientes ^a				t	Sig.
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados			
	B	Error tip.	Beta			
1 (Constante)	78,287	112,500			0,696	0,496
Socio organizacional	-4,245	11,360	-0,837		- 0,374	0,713
Empresarial económico	-5,240	7,926	-1,993		- 0,661	0,517
SO_2	-0,104	0,435	-0,600		- 0,239	0,814
EE_2	-0,173	0,223	-1,706		- 0,779	0,447
S_AE	0,604	0,633	4,353		0,954	0,354

Nota. a. Variable dependiente: RE2. R cuadrado = 0,103.

Por otro lado, en la figura 11 se aprecia que los errores y los valores predichos de la regresión no tienen una tendencia lineal, lo que evidencia la existencia de homocedasticidad en el modelo.

Figura 11

Gráfico de residuos y valores predichos reducidos



E. Hipótesis de autocorrelación

Para evidenciar la presencia o no de autocorrelación en el modelo utilizaremos el estadístico de Durbin-Watson (DW). El supuesto de no autocorrelación implica que los errores de la regresión no estén correlacionados (independencia de residuos). Si el estadístico DW está próximo a 2, se concluye que los residuos están no correlacionados y en consecuencia el modelo no presenta problemas de autocorrelación, si se aproxima a 4, estarán negativamente correlacionados y si su valor está cercano a 0 estarán positivamente correlacionados. En la 0 se evidencia que el estadístico DW es de 2,547, por consiguiente, podemos afirmar que el modelo estimado no muestra problemas de autocorrelación.

Tabla 33

Estadístico Durbin-Watson – modelo reducido

Resumen del modelo ^b					
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error tip. de la estimación	Durbi-Watson
1	0,721 ^a	0,519	0,471	3,263	2,547

Nota. a. Predictoras: (Constante), Capital social, Asociación económica. b. Variable dependiente: Productividad empresarial

F. Hipótesis de no multicolinealidad

La hipótesis de no multicolinealidad refiere a la ausencia de correlación entre las variables independientes o explicativas en un modelo de regresión, si estas variables se encuentran correlacionados puede ser indicativo de problemas de multicolinealidad en el modelo estimado. El método para detectar multicolinealidad es el factor de inflación de la varianza (FIV) la misma que indica que si su valor está por encima de 10 se tiene serios problemas de multicolinealidad en el modelo. De acuerdo con la 0 se observa que los valores de FIV están por debajo de 10, lo cual refleja que no hay problemas de multicolinealidad en el modelo estimado en su forma reducida.

Tabla 34

Factor de inflación de la varianza – modelo reducido

Modelo	Coeficientes ^a					Estadísticos de colinealidad	
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.	Tolerancia	FIV
	B	Error tip.					
(Constante)	43,327	6,322		6,853	0,000		
Capital social	-1,773	0,428	-,673	4,137	0,001	0,909	1,101
Asociación económica	0,727	0,222	,532	3,272	0,004	0,909	1,101

Nota. a. Variable dependiente: Productividad empresarial.

Por otro lado, se ha estimado el índice de condición (IC) que es otro método para detectar multicolinealidad en el modelo. En la Tabla 35 se reportan valores para el IC menor a 20 lo que indica que no se presentan problemas serios de multicolinealidad en el modelo estimado.

Tabla 35*Índice de condición – modelo reducido*

Diagnósticos de colinealidad ^a						
Modelo	Dimensión	Autovalores	Índice de condición	Proporciones de la varianza		
				(Constante)	Capital social	Asociación económica
1	1	1,000	0,00	0,00	0,00	0,00
	2	0,029	10,086	0,07	0,06	0,99
	3	0,006	22,202	0,93	0,94	0,01

Nota. a. Variable dependiente: Productividad empresarial.

4.2 Discusión

Teniendo como base los resultados hallados en la investigación, aceptamos la hipótesis que establece que una adecuada gestión de los modelos asociativos incrementa la productividad de las asociaciones de productores de trucha en el sur del Perú. Este resultado es similar a estudios realizados por Duarte (2017) indicando que los modelos de economía colaborativa y asociatividad empresarial poseen elementos similares ya que están basados en una economía de compartir con el fin de lograr y unir esfuerzos para competir. Asimismo, se coincide con Espinosa et al. (2018) al señalar que la asociatividad es un proceso de trabajo colectivo en busca de objetivos comunes a partir del desarrollo de principios y valores como la confianza, compromiso, participación, liderazgo y comunicación para la obtención de resultados que de forma individual son más difíciles de alcanzar en aspectos productivos, organizativos y comerciales.

En esta línea se coincide con Neptalí et al. (2023) al señalar que la asociatividad empresarial es la capacidad de las empresas para colaborar y trabajar juntas de manera estratégica y cooperativa para alcanzar objetivos comunes. De igual manera los resultados de Lucero Lopez y Torres Garcia (2020) se asemejan con nuestro trabajo al indicar que la asociatividad es una herramienta impulsadora del desarrollo económico de las localidades en las que se practican. De igual forma los estudios de Vélez Bernal et al.

(2019) indican que las empresas que cuentan con actividades de asociación, también ostentan un liderazgo ambidiestro y conducen a dichas organizaciones a lograr mejores resultados de innovación ambidiestra. También, Bada Carbajal et al. (2017) sostienen que la forma de trabajo de los propios asociados y las políticas de gobierno ostentan influencia sobre la asociatividad.

No obstante, se identifican ciertas dificultades, así, Dongo (2023) encontró una baja asociatividad entre las Mypes a nivel nacional. Además, de indicar que la causa más importante para no asociarse, es la cultura de la desconfianza, la que tiene su origen en factores culturales reforzada por la ineficiencia institucional del país. Asimismo, Mavila et al. (2024) señalan al nivel de conocimientos y habilidades de los productores como factor en la implementación de los beneficios de la asociatividad.

Por otro lado, nuestro análisis indica que la condición de la asociatividad juega un rol determinante con otros componentes del desarrollo económico y territorial, así Ojeda (2021) señala que la relación entre la asociatividad y la dimensión crecimiento económico es muy reducida, quiere decir que las actividades asociativas no necesariamente tienen relación con el crecimiento económico, debido a que los ingresos de las artesanas son más valorados de manera individual que asociativo. Además, Aiquipa et al. (2017) indican que el modelo puede mejorar la competitividad de los engordadores de Lurín, concentrándose en el mejoramiento genético y trabajando en una economía de escala mediante la compra por volúmenes de materia prima. Pitizaca Guamán (2024) plantea la metodología Kaizen en el trabajo desde la asociatividad para lograr objetivos de crecimiento tanto en la producción como en las ventas. Señala que se puede implementar la filosofía Kaizen y que los agricultores deben asociarse y aprovechar la colaboración entre todos para solucionar los problemas que aquejan al sector.

Finalmente, Díaz et al. (2023) indican que existe una relación positiva de grado media (0,35) entre las variables capital social y riqueza en las asociaciones de productores de las comunidades campesinas de la región Apurímac-2021. Significa que: “ante un incremento o mejora del capital social, este incide directamente en el incremento o la mejora de la riqueza en las asociaciones de productores de las comunidades campesinas de la región Apurímac”. Asimismo, Espinosa et al. (2018) respecto a la dimensión socio organizacional sostiene que las agroempresas asociativas rurales de Colombia que han logrado sostenibilidad en el tiempo son aquellas que han logrado fortalecer su capital



social afianzando la relación de confianza y cooperación entre los productores quienes laboran bajo un esquema de trabajo participativo y de intercambio. En relación a la planeación organizacional indican que se han generado mecanismos de organización productiva y social, además de consolidar documentos de gestión como el plan operativo y estratégico de la asociación. Referido a la dimensión integración territorial nuestros resultados se asemejan parcialmente; en los productores de trucha de sur del Perú el factor integración es incipiente ya que no se ha consolidado redes asociativas y de intercambio con otros actores.

Oviedo (2023) enfatiza en el bajo nivel educativo que poseen los pequeños agricultores, la mayoría con nivel primaria, y una parte importante no cuenta con nivel educativo. Santana Guerra et al. (2022) indican que las empresas productoras de cacao deben mejorar sus mecanismos asociativos en el marco de alguna forma asociativa, sea asociación, cooperativa, consorcio, esto implicará mejorar las dimensiones de su capacidad exportadora y con ello, logren la internacionalización de sus actividades.

CONCLUSIONES

- En relación al objetivo específico 1 se determina que existe una correlación negativa media entre el componente socio organizacional y la productividad empresarial en las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú. Los resultados fueron obtenidos mediante el coeficiente de correlación de Rho Spearman (-0,484). Interpretándose que, si la gestión de la dimensión socio organizacional es inadecuada, entonces, la productividad empresarial no mejorará en dichas asociaciones.
- En relación al objetivo específico 2 se determina que existe una correlación positiva media entre el componente planeación organizacional y la productividad empresarial en las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú. Los resultados fueron obtenidos mediante el coeficiente de correlación Rho Spearman equivalente a (0,447).
- En relación al objetivo específico 3 se determina que se tiene una correlación positiva muy débil entre el componente integración territorial y la productividad empresarial en las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú. Los resultados fueron obtenidos mediante el coeficiente de correlación Rho Spearman equivalente a (0,028).
- En relación al objetivo específico 4 se determina que se tiene una correlación positiva muy débil entre el componente empresarial económico y la productividad empresarial en las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú. Los resultados fueron obtenidos mediante el coeficiente de correlación Rho Spearman equivalente a (0,050)
- En relación al objetivo específico 5 se determina que se tiene una correlación negativa muy débil entre el componente productivo tecnológico y la productividad empresarial en las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú. Los resultados obtenidos mediante el coeficiente de correlación Rho Spearman equivalente a (-0,104)
- En relación al objetivo específico 6 se determina que se tiene una correlación positiva media entre los componentes orientación al mercado y la productividad empresarial en las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú. Los resultados fueron obtenidos mediante el coeficiente de correlación de Rho Spearman equivalente a (0,354)



- En relación al objetivo general se determinó una correlación positiva muy débil entre los modelos asociativos y la productividad empresarial en las asociaciones de productores de trucha en el sur del Perú. Los resultados fueron obtenidos mediante el coeficiente de correlación de Rho Spearman equivalente a (110)
- Finalmente, en las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú, la sostenibilidad de los modelos asociativos y sus dimensiones socio organizacional, planeación organizacional, productivo tecnológico, empresarial económico, integración territorial y orientación al mercado está influenciada por la gestión de dichos componentes; la buena gestión de cada uno de las dimensiones posibilitará incrementar la productividad de la trucha.
- Según el modelo de regresión múltiple, los predictores más importantes que influyen y determinan la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú son el componente socio organizacional y empresarial económico. Por lo tanto, estos dos componentes son determinantes para la productividad empresarial en las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.

RECOMENDACIONES

- A los niveles directivos de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú, mejorar la gestión de la dimensión socio organizacional con la finalidad de optimizar la toma de decisiones, precisar funciones en los reglamentos internos, y procurar afianzar las relaciones interpersonales de sus miembros, ello implicará optimizar la productividad empresarial.
- A los directivos y socios implementar una cultura de la planificación con el objetivo de tener claro los objetivos a lograr, dotar de los recursos y medios necesarios para el cumplimiento de las actividades de producción y comercialización de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.
- A los directivos y socios mejorar la dimensión integración territorial ya que los resultados indican un nivel bajo, se debe establecer mecanismos de relación con redes de cooperación interempresarial para posibilitar el intercambio de conocimientos y experiencias con otras asociaciones.
- A los directivos y socios mejorar la dimensión empresarial económica ya que presenta un nivel bajo a medio, se debe mejorar los procesos productivos, poner en marcha el plan de negocios y la comercialización para concretizar los objetivos señalados en el plan.
- A los directivos y socios mejorar la dimensión productivo-tecnológica ya que presenta un nivel medio regular, se debe mejorar los procesos asistencia técnica, gestión administrativa, además de sensibilizarlos a nivel de impacto ambiental de sus unidades productivas.
- A los directivos y socios mejorar las estrategias de comercialización por presentar un nivel medio o regular, se debe emplear metodologías innovadoras con el fin de que estas acciones se estructuren y planeen bien según las exigencias de los consumidores de la región.
- A los directivos y socios mejorar la gestión de las dimensiones socio organizacional, planeación organizacional, productivo tecnológico, empresarial económico, integración territorial y orientación a fin de lograr la productividad empresarial en las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú.

BIBLIOGRAFÍA

- Aiquipa, C. E., Mattos, L. M., Changra, L. M., & Mosto, R. (2017). *La asociatividad empresarial como modelo de gestión para aumentar la competitividad de las medianas empresas formales de engordadores de ganado bovino en el distrito de Lurín*.
- Algalobo Távara, B. paolo, & Pusse Monja, K. Y. (2017). *Universidad nacional pedro ruíz gallo facultad de ciencias económicas, administrativas y contables escuela profesional de comercio y negocios internacionales tesis Asociatividad como estrategia de desarrollo para la exportación del limón sutil del distrit*. 140. <http://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/UNPRG/1309/BC-TES-TMP-142.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ana M., Martha S., M. B., Sandra C., & Derly Y. (2021). Representaciones sociales de la asociatividad para productores hortícolas en Colombia. *Revista de Ciencias Sociales*, 27(SpecialIssue 4), 177–196. <https://doi.org/10.31876/rcs.v27i.37001>
- Auxiliadora, M., & Bejarano, G. (2016). *La importancia de la asociatividad para el desarrollo The importance of associativity for development*. 1(11), 105–119.
- Bada Carbajal, L. M., Rivas Tovar, L. A., & Littlewood Zimmerman, H. F. (2017). Modelo de asociatividad en la cadena productiva en las Mipymes agroindustriales. *Contaduria y Administracion*, 62(4), 1100–1117. <https://doi.org/10.1016/j.cya.2017.06.006>
- Bello Knoll, S. I. (2020). La asociatividad y la sostenibilidad. *Cuadernos Del Centro de Estudios de Diseño y Comunicación*, 106, 45–53. <https://doi.org/10.18682/cdc.vi106.4032>
- Bernal, V., Inés, O., Ríos, B., Alberto, J., Giraldo, L., Antonio, J., Vargas, A., Alberto, J., Ríos, B., Antonio, J., & Giraldo, L. (2019). Asociatividad empresarial y liderazgo ambidiestro como generadores de innovación. *Revista De Ciencias Sociales*, 25(2), 51–72. <https://doi.org/10.31876/rcs.v25i2.27333>
- Bravo Rosillo, N. G., Intriago Cedeño, M. E., & Rosillo Suárez, A. N. (2018). Fortalecimiento Organizativo De Las Unidades Económicas Populares Y Solidarias - Área Textil Y Las Capacidades Técnicas Organizativas. *Revista San*

- Gregorio, I(28), 82–93.
http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2528-79072018000400082&lang=en
- Burneo, J. (2020). Notas de federalismo para la reforma del Estado ecuatoriano. *Revista SurAcademi*, 7(13), 21–30.
<https://revistas.unl.edu.ec/index.php/suracademia/article/download/667/1063/5222>
- Callejas Campo, C. (2016). Factores de éxito de la Asociación de Tecnólogos y Productores de Bilbao, una empresa asociativa en el posconflicto. *Equidad y Desarrollo*, 27, 169. <https://doi.org/10.19052/ed.3985>
- Camacho, W., Barros, J., Crespo, N., & Mejía, J. (2020). Medición de la productividad en la actividad agrícola. *Journal of Science and Research*, 5(CICACI2020), 80–91. <https://doi.org/10.5281/zenodo.4725768>
- de Arteche, M., Santucci, M., & Welsh, S. V. (2013). Redes y clusters para la innovación y la transferencia del conocimiento. Impacto en el crecimiento regional en Argentina. *Estudios Gerenciales*, 29(127), 127–138.
<https://doi.org/10.1016/j.estger.2013.05.001>
- de Olivieri, M. A. (2007). Estrategias para el desarrollo empresarial: Asociatividad en el sector plástico venezolano Revista. *Revista de Ciencias Sociales*, 13(2), 230–248.
<http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-51249153055&partnerID=40&md5=185a237d8b0cebf6bbe2a5a692afbf46>
- Díaz, F. R. V., Roa, E. R. A., Carrión, M. L. H., & Pérez, Y. Q. (2023). Capital social y riqueza en las comunidades campesinas de la región Apurímac, Perú. In *Revista Estudios del Desarrollo Social en Cuba y América Latina* (Vol. 11, Issue 3).
- Dongo, V. R. (2023). *La asociatividad de las mypes en el Perú : el dilema de la confianza explorado mediante un juego bayesiano*. 8093, 43–61.
- Duarte, J. (2017). *Evolución de los modelos de Asociatividad Empresarial y de Economía Colaborativa en Colombia Una Monografía Presentada Para Obtener El Título De Administradora de Empresas Universidad Militar Nueva Granada , Bogotá Jenny Rocio Duarte Castañeda . 51.*

- Espinosa, H. R., Gómez, C. J. R., & Betancur, L. F. R. (2018). Factores determinantes de la sostenibilidad de las agroempresas asociativas rurales. *Revista de Economía e Sociología Rural*, 56(1), 107–122. <https://doi.org/10.1590/1234-56781806-94790560107>
- Ferrando Perea, A. (2015). Asociatividad Para Mejora De La Competitividad De Pequeños Productores Agrícolas. *Anales Científicos*, 76(1), 177. <https://doi.org/10.21704/ac.v76i1.779>
- Fontalbo Herrera, T., De la Hoz Granadillo, E., & Morelos Gómez, J. (2017). Productivity and its factors: impact on organizational improvement. *Dimensión Empresarial*, 16(1), 47–60. <https://doi.org/10.15665/dem.v16i1.1897>
- Gayà, M. (2013). Waterspout. *Encyclopedia of Earth Sciences Series*, 1096. https://doi.org/10.1007/978-1-4020-4399-4_33
- Hernández Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). Metodología de la investigación. 4ta. Edición. In *México Trillas* (Vol. 18). http://www.univo.edu.sv:8081/tesis/020090/020090_Cap1.pdf
- Ibáñez, S. et al. (2015). Revista Mexicana de Agronegocios. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 36, 1167–1177. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14132408003>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). (2018). Asociativismo, modelos posibles y dificultades del relacionamiento. In *Programa de Fortalecimiento de Capacidades Agroempresariales y Asociativas*. <https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/7126/BVE18040227e.pdf;jsessionid=9C102657C5ACEDCEDF38AC064B6CCA29?sequence=1>
- Jiménez Aguilera, Z. N. (2021). Planificación territorial, una valoración desde las perspectivas del desarrollo rural endógeno en el caso de la parroquia Malacatos, del cantón Loja. *ConcienciaDigital*, 4(1.1), 101–123. <https://doi.org/10.33262/concienciadigital.v4i1.1.1549>
- Libre, U., & Cucuta, S. (2023). *LA ASOCIATIVIDAD COMO ESTRATEGIA EMPRESARIAL PARA LAS MIPYMES: UNA REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA* Presentado por LISETH DANIELA CARRERO VASQUEZ I.

- Lucero Lopez, D. M., & Torres Garcia, A. F. (2020). Componentes de la asociatividad empresarial y gobernanza en Áreas Naturales Protegidas con capacidades turísticas. *Economía Sociedad y Territorio*, 20(64), 843–864. <https://doi.org/10.22136/est20201597>
- Mathews, J. (2014). Asociatividad empresarial. *Repositorio de La Universidad Del Pacífico - UP*.
- Mavila, C., Stephania, J., Gonzales, C., & Boris, E. (2024). *La asociatividad como modelo de desarrollo de la oferta exportable de los productores de*.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo [MINCETUR]. (2013). *Guía Asociatividad para el Comercio Exterior*. 68. https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/176/Guia_12_Asociatividad_Comercio_Exterior_2014_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Narváez, M., Fernández, G., & Senior, A. (2008). El desarrollo local sobre la base de la asociatividad empresarial: una propuesta estratégica. *Opción*. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31011437006>
- Neptalí, F., Guerrero, T., Maribel, D., & Yáñez, Q. (2023). *Economía Popular y Solidaria : factores para el desarrollo de asociatividad empresarial en Ecuador*. 3, 1–22.
- Ojeda, M. F. M. (2021). Universidad Nacional De San Antonio Abad Del Cusco Escuela De Postgrado. *Universidad Nacional de San Antonio Abad Del Cusco*, 41, 230. <http://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/UNSAAC/2874/253T20171097.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Oviedo, J. V. (2023). Associativity of small farmers and exports in the Peruvian region of Cajamarca. *Apuntes*, 51(96), 163–192. <https://doi.org/10.21678/apuntes.96.1970>
- Palacios, J. J. (2010). Theoretical contributions for the analysis of collaborative relations among entrepreneurs within a big competitive framework ¿How Can It Be Possible to Collaborate through Competition? *Revista EAN*, 68, 56–69.

- Parra Moreno, C. F., & Sánchez Cárcamo, R. A. (2023). Relación Entre La Asociatividad Empresarial, La Productividad Y La Competitividad: Una Revisión De La Literatura. *Revista Universidad y Empresa*, 26(46), 1–34. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.13484>
- Pineda, S., Pineda Luri, S., Suárez Pineda, M., & Suárez Pineda, L. (2017). How to cite this paper. *Revista Encuen-Tros*, 15(02), 83–97. <https://doi.org/10.15665/re.v15i2.850>
- Pitizaca Guamán, F. G. (2024). Implementación del Kaizen en el Sector Cafetalero de la Provincia de Loja; Un Estudio Descriptivo de un Modelo de Asociatividad para los Productores Cafetaleros. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(1), 2144–2164. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i1.9615
- Rivas-Infante, C. A., Garza-Bueno, L. E., & Mejía-Hernández, J. M. G. (2018). UNA Experiencia de productores sobre retención de riqueza y su contribución para reducir el intermediarismo Experience of producers in wealth retention and its contribution to reduce intermediarism. in *publicado como artículo en asyd* (vol. 15).
- Rivas, G. D., Herrera, M. Á., & Melo, N. P. (2013). sisteMa iNteGRal De asociatiViDaD eMPResaRial citRícola: PRoPUesta caUsal De coMPetitiviDaD. *Revista NacioNal de AdmiNistRaciÓN*, 4(1), 119–140.
- Rodríguez de Pepe, M., & Cervilla Ruano, M. A. (2020). Asociatividad empresarial y fuentes de capital social: hacia un modelo explicativo. *Innovar*, 30(77), 107–122. <https://doi.org/10.15446/innovar.v30n77.87452>
- Rodríguez E., H., & Ramírez G., C. J. (2016). Sustainability analysis of the strengthening processes of a rural association: Asomora a case study. *Revista de Ciencias Agrícolas*, 33(1), 9. <http://www.scielo.org.co/pdf/rcia/v33n1/v33n1a02.pdf>
- Rueda, M., & Muñoz, J. (2011). Asociatividad , capital social y redes de innovación en la economía rural. *Gestión Social*, 4(1), 27–41.
- Santamaria-Quishpe, G. P., & Cárdenas, M. M. (2023). La asociatividad en las organizaciones textiles del cantón Latacunga. *Revista De Investigación Sigma*, 10(01).

- Santana Guerra, D. M., Malca Sotelo, H. O., & Sánchez Taipe, L. (2022). *Relación de la asociatividad y la capacidad exportadora de las empresas productoras de confecciones y prendas de vestir de alpaca, región Junín, 2022*. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/13468/1/IV_FCE_315_TE_Santana_Malca_Sanchez_2023.pdf
- SEGUNDO FÉLIX, V. R. (2017). *Asociatividad Como Estrategia Para El Desarrollo De La Oferta Exportable De Quinoa De La Región De Junín Hacia El Mercado De Corea Del Sur*. 188. http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2779/1/mucha_cfk.pdf
- Ulloa-Pimienta, A. R., Sánchez-Trinidad, A. del C., & Balcazar-Sosa, M. T. de J. (2023). La productividad en la empresa de la industria de la transformación. *Revista de Investigaciones Universidad Del Quindío*, 35(1), 236–247. <https://doi.org/10.33975/riuq.vol35n1.1156>
- Vélez Bernal, O. I., Beltrán Ríos, J. A., López Giraldo, J. A., & Arias Vargas, F. J. (2019). Asociatividad empresarial y liderazgo ambidiestro como generadores de innovación. *Revista de Ciencias Sociales*, 25(2), 51–72. <https://doi.org/10.31876/rcs.v25i2.27333>
- Vera Obando, L. A. (2022). *Diagnóstico empresarial para la identificación de brechas competitivas en modelos asociativos de cacao en Piura*. 1–205. <https://hdl.handle.net/11042/5929>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia

TITULO: MODELO DE ASOCIATIVIDAD Y LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL EN ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE TRUCHA DEL SUR DEL PERU, 2023

DEFINICION DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA	INSTRUMENTOS
P. GENERAL	O. GENERAL	H. GENERAL					
¿Cuál es la influencia de los modelos asociativos en la productividad de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú?	Analizar la influencia de los modelos asociativos y la productividad de las asociaciones de productores de trucha en el sur del Perú	La adecuada gestión de los modelos asociativos incrementa la productividad de las asociaciones de productores de trucha en el sur del Perú	VI El modelo asociativo	1.Socio organizacional 2.Planeación organizacional 3.Integración territorial 4.Empresarial 5.Económico 6.Productivo – tecnológico o Orientación al mercado	Relaciones de confianza Reglamentos internos Participación Proceso organizativo Comunicación interna Documentos de gestión Capacitación Redes y capacidad de gestión Plan de negocio Procesos productivos Comercialización Gestión empresarial Estrategias de Comercialización	TIPO: Básica. Mediante la aplicación del criterio de los paradigmas y enfoques de investigación es una investigación no experimental y es una investigación de tipo cuantitativo.	Cuestionario Licker
P. ESPECIFICO	O. ESPECIFICO	H. ESPECIFICO	VD Productividad empresarial	Eficiencia Eficacia	Insumos Recursos humanos Utilidades generadas Calidad de producto	DISEÑO: El diseño corresponde a una investigación DESCRIPTIVO EXPLICATIVO Es descriptivo, porque permitirá determinar el modelo asociativo que mejor se adapta para la productividad en asociaciones de	
¿Es el componente socio organizacional el que incide en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú?	Evaluar la incidencia del componente socio organizacional en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú	La inadecuada gestión del componente socio organizacional incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú					
¿Es el componente planeación organizacional el que incide en la productividad empresarial de las asociaciones de productores	Evaluar la incidencia del componente planeación organizacional en la	La inadecuada gestión del componente planeación organizacional incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú					

<p>de trucha del sur del Perú?</p> <p>¿Es el componente integración territorial el que incide en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú?</p> <p>¿Es el componente empresarial económico el que incide en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú?</p> <p>¿Es el componente productivo tecnológico el que incide en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú?</p> <p>¿Es el componente orientación al mercado el que incide en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú?</p>	<p>productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú</p> <p>Evaluar la incidencia del componente integración territorial en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú</p> <p>Evaluar la incidencia del componente económico en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú</p> <p>Evaluar la incidencia del componente tecnológico en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú</p> <p>Avaluar la incidencia del componente productivo tecnológico en la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú</p>	<p>La inadecuada gestión del componente integración territorial incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú</p> <p>La inadecuada gestión del componente empresarial económico incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú</p> <p>La inadecuada gestión del componente productivo tecnológico incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú</p> <p>La inadecuada gestión del componente orientación al mercado incide en incrementar la productividad empresarial de las asociaciones de productores de trucha del sur del Perú</p>				<p>trucheros del sur del Perú.</p>	
--	---	---	--	--	--	------------------------------------	--



	<p>es de productor es de trucha del sur del Perú</p> <p>Evaluar la incidencia del componen te orientació n al mercado en la productivi dad empresari al de las asociacion es de productor es de trucha del sur del Perú</p>						
--	---	--	--	--	--	--	--

Anexo 2. Cuestionario modelos asociativos del sur del Perú

Para contestar las preguntas lea cuidadosamente el enunciado y escoja solo una respuesta marcando con una (X) en el casillero de la opción que usted considere como cierta. La presente prueba es confidencial y anónima, solo se realizará con fines investigativos. Se agradece su colaboración y honestidad en el desarrollo de la prueba.

I. Datos identificación de la asociación

Nombre de la organización:.....
 Sub región:.....
 Actividad económica:
 Experiencia (años):.....
 Nro de asociados:.....

II. Características demográficas de la asociación

Sexo: - Masculino () - Femenino ()	Nivel educativo: - Sin estudios () - Primaria () - Secundaria () - Superior ()
Edad: - De - a 20 años () - De 21 a 30 años () - De 31 a 40 años () - De 41 a 51 años () - Más de 50 años ()	Ingresos económicos: - Muy bajo () - Bajo () - Medio () - Regular () - Bueno ()

1	2	3	4	5
NUNCA	CASI NUNCA	DE VEZ EN CUANDO	CASI SIEMPRE	SIEMPRE

N°	ITEMS	1	2	3	4	5
	CAPITAL SOCIAL					
	RELACIONES DE CONFIANZA					
1	Usa estrategias para la generación de relaciones de confianza					
2	Hace uso de metodologías participativas para involucrar a los productores en la identificación de necesidades					
3	Hace uso de metodologías participativas para involucrar a los productores en el planteamiento de alternativas de solución a sus necesidades					
	REGLAMENTOS INTERNOS					
4	Existe reglas adecuadas al interior de la organización					
5	Existe mecanismos de intercambio de conocimientos y experiencias entre los asociados					
	PARTICIPACION					
6	Los productores participan activamente en los espacios administrativos					
7	Existe participación activa de los productores en la toma de decisiones					
	PLANEACION ORGANIZACIONAL					
	PROCESO ORGANIZATIVO					
8	El Proceso organizativo surge por iniciativa de los asociados					
9	Cuentan con una definición clara del objetivo de trabajo colectivo					
10	Cuentan con una visión de futuro compartida					
	COMUNICACIÓN INTERNA					
11	Usan estrategias de comunicación para mantener informados a los productores sobre el quehacer de la asociación					
12	Realizan reuniones periódicas para mantener informados a los productores					
13	Tienen una distribución de funciones entre los asociados por medio de comités o comisiones					

	DOCUMENTOS DE GESTION						
14	Cuentan con un plan estratégico						
15	Elaboran un plan operativo						
16	Cuentan con un reglamento interno, directivas, otros						
	CAPACITACION						
17	Cuentan con promoción de desarrollo de capacidades para la acción colectiva						
18	Cuentan con procesos de capacitación						
19	Cuentan con infraestructura para la operación de la asociación						
	INTEGRACION TERRITORIAL						
	REDES Y CAPACIDAD DE GESTION						
20	Pertencen a redes de cooperación con otras organizaciones de productores						
21	Cuentan con mecanismos de intercambio de conocimiento y experiencia con otras asociaciones						
22	Cuentan con capacidad de gestión para el acceso a recursos de convocatorias públicas y privadas de proyectos						
	EMPRESARIAL ECONOMICO						
	PLAN DE NEGOCIO						
23	Han elaborado su plan de negocios						
24	Cuentan con fondo rotatorio para apoyar a los productores en la compra de insumos						
	PROCESOS PRODUCTIVOS						
25	Han mejorado los ingresos de los productores con la optimización del canal de comercialización						
26	Existe comisión por venta por unidad de producto						
27	Han definido la estructura de costos de la asociación						
28	Han establecido claramente el punto de equilibrio						
	COMERCIALIZACIÓN						
29	Han definido los márgenes de comercialización						
30	Cuentan con un mecanismo de seguimiento y control al cumplimiento de los márgenes de comercialización						
	PRODUCTIVO – TECNOLÓGICO						
	GESTION EMPRESARIAL						
31	Cuentan con asesoría en gestión empresarial orientada a la sostenibilidad						
32	Cuentan con asistencia técnica para el mejoramiento de los sistemas de producción						
33	Cuentan con programas de promoción e implementación de buenas practicas						
34	Cuentan con el análisis de costos de producción						
35	Cuentan con análisis del impacto ambiental						
36	Se ejecuta seguimiento y se evalúa el cumplimiento del plan de mitigación del impacto ambiental						
	ORIENTACIÓN AL MERCADO						
	ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN						
37	La comercialización de la producción se da a través de la asociación						
38	Se planifica la oferta de producto acorde al requerimiento del mercado						
39	Cuentan con varios canales de comercialización						
40	Cuentan con estrategias de diferenciación y agregación de valor						
41	Cuentan con estrategias de gestión de calidad de productos acordes a las exigencias del mercado						

Anexo 3. Cuestionario productividad empresarial de las Asociaciones de Productores de Trucha

Para contestar las preguntas lea cuidadosamente el enunciado y escoja solo una respuesta marcando con una (X) en el casillero de la opción que usted considere como cierta. La presente prueba es confidencial y anónima, solo se realizará con fines investigativos. Se agradece su colaboración y honestidad en el desarrollo de la prueba.

N°	ITEMS	1	2	3	4	5
	EFICIENCIA					
	INSUMOS					
1	¿Los insumos (alimento para trucha) con que cuenta la asociación son suficientes en la producción?					
2	¿Los insumos que se utilizan para el proceso producción son de buena calidad?					
	RECURSOS HUMANOS					
3	¿La asociación cuenta con personal?					
4	¿Es suficiente la cantidad de personal en la asociación?					
5	¿La asociación capacita a su personal de manera constante?					
	EFICACIA					
	UTILIDAD GENERADA					
6	¿La asociación obtuvo utilidades en el ejercicio anterior?					
7	¿Las utilidades obtenidas estuvieron conforme a lo esperado?					
	CALIDAD DEL PRODUCTO					
8	¿Considera que su producto terminado (Trucha comercial) es de buena calidad?					
9	¿La asociación ha tenido quejas de sus clientes respecto a la calidad del producto?					

Anexo 4. Base de datos

Obs	CS1	CS2	CS3	CS4	CS5	CS6	CS7	CS8	CS9	CS10	CS11	CS12	CS13	CS14	CS15	CS16	CS17	CS18
1	4	3	4	3	2	5	4	4	2	3	4	3	4	3	2	3	4	3
2	5	4	4	5	3	4	4	3	1	1	3	3	3	3	1	4	3	1
3	2	5	5	5	5	5	2	5	5	5	5	4	3	1	3	4	3	4
4	2	1	4	3	3	4	4	5	2	3	5	3	3	3	3	4	2	
5	5	4	5	1	5	5	3	5	5	5	5	2	2	1	1	1	1	1
6	4	5	4	5	3	4	5	4	2	2	5	3	3	1	3	3	4	4
7	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	3	2	1	3	2	3	4	4
8	4	4	3	4	5	5	4	3	4	3	2	3	3	1	2	4	1	3
9	4	3	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	3	1	1	4	1	3
10	4	4	4	4	3	4	3	4	2	4	4	4	3	2	1	4	1	3
11	4	3	4	4	4	4	2	3	2	2	2	3	2	1	1	3	3	2
12	4	4	4	2	2	3	3	4	1	4	4	4	3	1	2	4	2	1
13	4	3	4	3	2	5	4	4	2	3	4	3	4	3	2	3	4	3
14	4	4	4	3	3	5	4	4	3	4	4	3	4	2	3	4	4	3
15	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	3	2	1	3	2	3	4	4
16	4	4	3	4	5	5	4	3	4	3	2	3	3	1	2	4	1	3
17	4	3	4	3	5	4	4	4	4	4	4	4	3	1	1	4	1	3
18	4	4	4	4	3	4	3	4	2	4	4	4	3	2	1	4	1	3
19	4	3	4	4	4	4	2	3	2	2	2	3	2	1	1	3	3	2
20	4	4	4	2	2	3	3	4	1	4	4	4	3	1	2	4	2	1
21	4	3	4	3	2	5	4	4	2	3	4	3	4	3	2	3	4	3
22	4	4	4	3	3	5	4	4	3	4	4	3	4	2	3	4	4	3
23	4	4	4	3	3	5	4	4	3	4	4	3	4	2	3	4	4	3

CS19	CS20	CS21	CS22	CS23	CS24	CS25	CS26	CS27	PE1	PE2	PE3	PE4	PE5	PE6	PE7	PE8	PE9
3	3	2	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	2	5	1
1	3	3	3	1	1	3	1	3	2	2	4	2	3	2	2	4	1
4	3	3	4	5	5	3	5	5	5	5	1	5	1	1	1	5	1
2	2	2	3	3	5	3	2	3	3	4	5	4	3	3	3	4	3
2	1	1	1	5	1	1	1	5	1	5	1	1	1	1	1	5	1
4	4	2	3	4	5	3	3	3	2	3	4	2	4	2	3	5	1
3	3	3	4	5	4	2	2	2	3	3	2	2	3	1	1	4	1
3	4	4	3	3	2	3	2	4	4	5	4	4	3	2	3	5	2
3	4	2	3	1	4	3	2	3	4	4	4	4	3	4	3	4	2
3	4	4	4	1	4	1	1	3	4	3	2	4	4	4	3	4	1
2	1	3	3	1	4	1	1	2	4	2	2	2	2	2	2	4	2
1	1	3	3	1	4	1	2	2	3	2	3	2	4	4	4	4	2
3	3	2	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	2	5	1
3	3	3	4	3	4	3	2	4	4	3	4	4	3	3	3	5	1
3	3	3	4	5	4	2	2	2	3	3	2	2	3	1	1	4	1
3	4	4	3	3	2	3	2	4	4	5	4	4	3	2	3	5	2
3	4	2	3	1	4	3	2	3	4	4	4	4	3	4	3	4	2
3	4	4	4	1	4	1	1	3	4	3	2	4	4	4	3	4	1



2	1	3	3	1	4	1	1	2	4	2	2	2	2	2	2	4	2
1	1	3	3	1	4	1	2	2	3	2	3	2	4	4	4	4	2
3	3	2	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	2	5	1
3	3	3	4	3	4	3	2	4	4	3	4	4	3	3	3	5	1
3	3	3	4	3	4	3	2	4	4	3	4	4	3	3	3	5	1

Anexo 5. Declaración jurada de autenticidad de tesis



Universidad Nacional del
Altiplano Puno



Vicerrectorado de
Investigación



Repositorio
Institucional

DECLARACIÓN JURADA DE AUTENTICIDAD DE TESIS

Por el presente documento, Yo **ROGER FREDDY FERNANDEZ BURGOS** identificado(a) con N° DNI: **01307036** en mi condición de egresado(a) del:

DOCTORADO EN ADMINSTRACIÓN

con código de matrícula N° 193455, informo que he elaborado la tesis denominada:

MODELOS DE ASOCIATIVIDAD Y LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL EN LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE TRUCHA DEL SUR DEL PERU, 2023

Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y no existe plagio/copia de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

En caso de incumplimiento de esta declaración, me someto a las disposiciones legales vigentes y a las sanciones correspondientes de igual forma me someto a las sanciones establecidas en las Directivas y otras normas internas, así como las que me alcancen del Código Civil y Normas Legales conexas por el incumplimiento del presente compromiso

Puno, 11 de Noviembre del 2024.

FIRMA (Obligatorio)



Huella

Anexo 6. Autorización para el depósito de tesis en el Repositorio Institucional



Universidad Nacional del
Altiplano Puno



Vicerrectorado de
Investigación



Repositorio
Institucional

AUTORIZACIÓN PARA EL DEPÓSITO DE TESIS O TRABAJO DE INVESTIGACIÓN EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL

Por el presente documento, Yo **ROGER FREDDY FERNANDEZ BURGOS** identificado(a) con N° DNI: **01307036**, en mi condición de egresado(a) del Programa de Maestría o Doctorado:

DOCTORADO EN ADMINSITRACIÓN,
informo que he elaborado la tesis denominada:

**MODELOS DE ASOCIATIVIDAD Y LA PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL EN LAS
ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE TRUCHA DEL SUR DEL PERU, 2023**

para la obtención de **Grado**.

Por medio del presente documento, afirmo y garantizo ser el legítimo, único y exclusivo titular de todos los derechos de propiedad intelectual sobre los documentos arriba mencionados, las obras, los contenidos, los productos y/o las creaciones en general (en adelante, los "Contenidos") que serán incluidos en el repositorio institucional de la Universidad Nacional del Altiplano de Puno.

También, doy seguridad de que los contenidos entregados se encuentran libres de toda contraseña, restricción o medida tecnológica de protección, con la finalidad de permitir que se puedan leer, descargar, reproducir, distribuir, imprimir, buscar y enlazar los textos completos, sin limitación alguna.

Autorizo a la Universidad Nacional del Altiplano de Puno a publicar los Contenidos en el Repositorio Institucional y, en consecuencia, en el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto, sobre la base de lo establecido en la Ley N° 30035, sus normas reglamentarias, modificatorias, sustitutorias y conexas, y de acuerdo con las políticas de acceso abierto que la Universidad aplique en relación con sus Repositorios Institucionales. Autorizo expresamente toda consulta y uso de los Contenidos, por parte de cualquier persona, por el tiempo de duración de los derechos patrimoniales de autor y derechos conexos, a título gratuito y a nivel mundial.


En consecuencia, la Universidad tendrá la posibilidad de divulgar y difundir los Contenidos, de manera total o parcial, sin limitación alguna y sin derecho a pago de contraprestación, remuneración ni regalía alguna a favor mío; en los medios, canales y plataformas que la Universidad y/o el Estado de la República del Perú determinen, a nivel mundial, sin restricción geográfica alguna y de manera indefinida, pudiendo crear y/o extraer los metadatos sobre los Contenidos, e incluir los Contenidos en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

Autorizo que los Contenidos sean puestos a disposición del público a través de la siguiente licencia:

Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. Para ver una copia de esta licencia, visita: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

En señal de conformidad, suscribo el presente documento.

Puno, 11 de Noviembre del 2024.



FIRMA (Obligatorio)

