



ANEXO 1

FORMATO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN CON EL FINANCIAMIENTO DEL FEDU

1. Título del proyecto

ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL Y LA PRODUCTIVIDAD EN LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE TRUCHA EN LA REGION PUNO, 2021.

2. Área de Investigación

| Área de investigación | Línea de Investigación | Disciplina OCDE |
|----------------------------------|----------------------------|------------------------|
| Ciencias Económico Empresariales | Administración y marketing | Administración General |

3. Duración del proyecto (meses)

12 MESES

4. Tipo de proyecto

| | |
|-----------------------------------|-----------------------|
| <u>Individual</u> | <input type="radio"/> |
| <u>Multidisciplinario</u> | <input type="radio"/> |
| <u>Director de tesis pregrado</u> | <input type="radio"/> |

4. Datos de los integrantes del proyecto

| | |
|---------------------|--|
| Apellidos y Nombres | FERNANDEZ BURGOS ROGER FREDDY ARAGON CRUZ WALKER ERNESTO |
| Escuela Profesional | ADMINISTRACION CIENCIAS DE LA COMUNICACION |
| Celular | 951921622 951634009 |
| Correo Electrónico | rfernandezb@unap.edu.pe waragonc@unap.edu.pe |

I. Título

ESTRATEGIAS DE ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL Y LA PRODUCTIVIDAD EN LAS ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE TRUCHA EN LA REGION PUNO, 2021

II. Resumen del Proyecto de Tesis

El problema de investigación señala que, 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 de trucha. Determinándose ¿Cómo se relaciona la estrategia de asociatividad empresarial con la productividad en las asociaciones de productores de trucha de la región Puno? El estudio tiene como objetivo determinar la incidencia de las estrategias de asociatividad empresarial y la productividad en las asociaciones de productores de trucha en la región



Puno. El enfoque de investigación es cuantitativo, tipo de investigación deductivo, de alcance explicativo, el diseño corresponde al no experimental. La muestra a trabajar será no probabilística conformada por 73 socios de productores de la zona sur; se utilizará dos instrumentos, un cuestionario y una guía de observación. Se espera alcanzar como resultado el conocer las características de los modelos asociativos que permitan diseñar una propuesta de mejora para este sector productivo.

III. Palabras claves (Keywords)

Asociatividad empresarial, cooperación empresarial, gestión, productividad.

IV. Planteamiento del problema.

En el contexto de apertura de los mercados internacionales como resultado del proceso de globalización económica se ha generado el fenómeno de la competitividad, elemento importante para la supervivencia de las empresas. La estrategia de competitividad debe ser capaz de sostener y mejorar una determinada situación en el entorno socioeconómico. 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 económicos, productivos y de gestión.

En los productores truchícolas de la zona sur de Puno, sucede similar situación, 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.

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, lo cual conlleva a vender en el mercado local y a precios bajos, limitándoles al acceso a mercados competitivos.

La producción de truchas de dichas asociaciones productoras de trucha, está dirigido al mercado interno, específicamente a los mercados de Arequipa, Cusco, Juliaca, Ilave, Tacna y al mercado local, no teniendo participación para exportar al mercado internacional por falta de apoyo del Gobierno Regional, el Municipio y por falta de contactos e investigación de mercados.

Respecto a la comercialización de la trucha se viene desarrollando en forma tradicional y desorganizada, el manipuleo es en condiciones desfavorables, no utilizan estrategias adecuadas para su distribución entre otros lo que favorece a comerciantes intermediarios quienes se llevan las mayores ganancias económicas.

Por estas razones se hace imperante plantear la siguiente pregunta:



Formulación del Problema

Problema General

¿Cómo inciden las estrategias de asociatividad empresarial con la productividad en las asociaciones de productores de trucha en la región Puno?

Problemas específicos:

¿Cómo incide la cooperación empresarial en la productividad de las asociaciones de productores de trucha en la región Puno?

¿Qué modelo asociativo utilizan y cómo incide en la productividad de las asociaciones de productores de trucha en la región Puno?

¿Qué modelo asociativo se adapta mejor para incrementar la productividad de las asociaciones de productores de trucha en la región Puno?

V. Justificación del proyecto

A nivel Académico:

Existe la necesidad de conocer la relación causal entre las variables que nos permitirán conocer las características del modelo de Asociatividad y su relación con la productividad de los productores.

Desde el punto de vista teórico la investigación contribuye a incrementar el nivel de conocimiento que se tiene sobre las variables en estudio.

A nivel Metodológico:

Nos permitirá conocer las deficiencias que se tienen al momento de abordar trabajos de investigación.

Servir de base para incrementar nivel conocimiento

A nivel Practico o social:

La investigación va a contribuir en la comunidad científica conozca y precise como mejorar los aspectos teóricos y prácticos de los modelos de asociatividad en la región.

VI. Antecedentes del proyecto

A nivel Internacional:

Duarte (2017) en su artículo titulado Evolución de los modelos de Asociatividad Empresarial y Economía Colaborativa en Colombia, señala: **Los modelos de economía colaborativa y asociatividad empresarial poseen elementos similares ambos son una herramienta para el cumplimiento estratégico de las empresas en común**, estos dos modelos surgieron por los efectos de la globalización y los desequilibrios de la economía tradicional y están basados en una **economía del compartir con el fin de lograr unir esfuerzos para competir**. Mediante la confianza y la unión que ofrecen estos dos modelos ha demostrado que las empresas pueden obtener ventaja competitiva y cumplimiento de objetivos en común. Estos modelos semejantes han sido una **herramienta estratégica para mejorar la economía**, generando un impacto diferencial al que ofrece la economía tradicional, por ello las grandes empresas tienen que crear



nuevas estrategias de competitividad porque las Pymes ya las están creando y es mediante la unión de recursos compartidos, obteniendo mejora en la cadena productiva, creación de nuevas líneas de producto, oportunidades de nuevos negocios todo esto mediante la colaboración interempresarial, no olvidar que estos dos modelos están basados en la confianza este es uno de los pilares fundamentales para el éxito de estos modelos. Estos modelos permiten ampliar la capacidad instalada de una organización y donde antes uno no podía lograrlo, pero entre un grupo de empresas si, hace que se favorezcan los sectores y logren desarrollar mejor sus mercados dentro y fuera del país. En otra conclusión, señala: Si pusiéramos los dos modelos a competir, el modelo de asociatividad se está quedando atrás puesto que al parecer no hay innovaciones significativas solo se están basando en la producción y en defenderse de los factores externos, mientras que la economía colaborativa por su parte, está ganando terreno mediante aplicaciones, solo es tener el celular a la mano y los procesos son en menor tiempo, más económicos y se puede identificar recursos infrautilizados, para optimizar mediante procesos tecnológicos. Un ejemplo la aplicación como Airbnb (sector de turismo), donde la aplicación se alquilan apartamentos o habitaciones ha tenido ingresos millonarios, porque la gente ya no se hospeda en hoteles sino en apartamentos ¿Por qué las empresas no optarían por usar esta aplicación cuando sus empleados tienen que ir a otras ciudades a trabajar?, son ideas muy descabelladas pero que podrían seguir cambiando el paradigma del hiperconsumo.

Es importante que se fomente la construcción de marcos legales y regulatorios para crear confianza y equidad en los empresarios, de igual manera tener apoyo del Gobierno, mediante programas para que las empresas incentiven el uso de las aplicaciones y a su vez que las aplicaciones aporten tributos al estado para el crecimiento del país, y que tengan en cuenta que por medio de este modelo se puede compartir, vender, alquilar, intercambiar. Generando oportunidades y desafiando los esquemas de la globalización.

En general, todo modelo que ayude a generar empleo, incrementar las capacidades de las organizaciones y fortalecer los sectores económicos, son necesarios promoverlos para el crecimiento económico del país, Sería importante la creación de un plan de acción para la integración de estos dos modelos económicos, resaltando los factores más importantes de cada uno de ellos, dotando a las pymes de aplicaciones tecnológicas para poder desarrollarse y ser más competitivos con los mercados internacionales.

Por su parte, Espinosa, Gómez, & Betancur (2018) en su artículo titulado Factores determinantes de la Sostenibilidad de las Agroempresas Asociativas Rurales de Colombia, señala:

El enfoque multidimensional de sostenibilidad de las agroempresas asociativas rurales, pone en evidencia que las organizaciones más sostenibles en el tiempo han logrado fortalecer su capital social donde se afianzan relaciones de confianza y cooperación, logrando involucrar a sus productores asociados en esquemas de trabajo participativo y de intercambio. Por su parte ello contribuye a permitir la planeación organizacional, donde se generan mecanismos de organización productiva y social y la consolidación colectiva del plan estratégico y operativo de la organización empresarial, facilitando la toma de decisiones colectiva y consensuada. Aunque las organizaciones agroempresariales constituyen un actor más del territorio rural, su sostenibilidad en el tiempo tiene relación también con la integración territorial mediante la generación de redes de relaciones que permitan diversos procesos de intercambio con otros actores, así como economías de escala en los costos de producción. De tal manera que el



componente económico ha jugado un rol importante en lo que respecta a aquellas organizaciones que logran diseñar un plan de negocios estableciendo la estructura de costo y beneficio, permitiendo reducir la incertidumbre y el riesgo de los asociados. Finalmente, la consolidación de esas redes e interacciones tanto dentro de la organización como con otros actores ha permitido en aquellas organizaciones que son más sostenibles, alcanzar un mejoramiento productivo y tecnológico, una vez que acceden a servicios de capacitación, soporte y asistencia técnica, siempre que este fortalecimiento en lo productivo se pueda acompañar de una orientación al mercado mediante estrategias de comercialización. En todo caso la sostenibilidad de las agroempresas asociativas rurales se pueden soportar en un modelo multidimensional y no excluyente que constituyen pilares que pueden ser empleados en planes, programas o formulación de políticas públicas.

Pineda, Pineda Luri, Suárez Pineda, & Suárez Pineda (2017) en su artículo titulado El conocimiento, determinante en procesos de Asociatividad: una experiencia en conformación de redes empresariales Boyoca, Colombia, señala:

El seguimiento sistemático a las interacciones, los juicios expresados y los comportamientos del grupo de participantes, durante los ejercicios, permitieron dar valor al paradigma de que “las posibilidades de formar parte de una red y aprovechar las externalidades que ofrece, estará limitado por el grado de asimetría existente entre las partes” (Godinez, 2000, p. 166).

Como se expuso en la revisión de literatura, la red implica apuestas colectivas para alcanzar como grupo el escenario que individualmente no es posible, y en ella el aprendizaje organizacional es un activo de primer orden, tal aprendizaje tiene como punto de partida el conocimiento individual de los integrantes.

La tarea que se torna más difícil de adelantar en el proceso de conformación de la red empresarial, ante la existencia entre sus miembros de desequilibrios en el conocimiento, es la planificación del largo plazo. Los objetivos estratégicos y los caminos para lograrlos no son fáciles de concretar, la asimetría de los miembros en términos del capital inmaterial que poseen, produce unas representaciones mentales diferentes en cuanto a escenarios de futuro. Se comprueba la teoría de Snowden (2002) referida a que la capacidad de una comunidad para predecir resultados, ocurre dentro del dominio de lo conocido.

En síntesis, la propensión de los participantes a trabajar de forma asociativa, guarda una vinculación estrecha con la capacidad compartida para comprender las distintas variables que son clave de éxito en el sector en el que se compete. No se trata de que exista una predisposición al trabajo individual en la comunidad observada, si es evidente que las desigualdades en términos del conocimiento que tiene cada uno de los participantes, hace más difícil la comprensión de los retos, y en consecuencia el compromiso con acciones comunes.

En otra conclusión, señala: ...el análisis de tipo cuantitativo confirma la correlación positiva que existe entre estas dos condiciones del ser humano: su conocimiento y su disposición para hacer apuestas conjuntas.

En la economía del conocimiento hacen curso nuevas racionalidades acerca de la competitividad, la que cada vez cobra más esfuerzos colaborativos. Este trabajo permitió advertir que en Boyacá es necesario mayor intervención de la academia y el Estado para acompañar procesos de cohesión y de innovación social en la economía rural, particularmente. Preguntas de investigación que pretendan la comprensión de estas realidades sociales, económicas y culturales, son fundamentales para el desarrollo regional.



De Arteche, Santucci, & Welsh (2013) en su artículo titulado Redes y Cluster para la innovación y la transferencia del conocimiento. Impacto en el crecimiento regional de Argentina, señala:

Se puede afirmar que los clusters son estructuras que favorecen la gestión del conocimiento y la innovación, y que el rol del Estado es fundamental para su sustentabilidad a través de políticas públicas hacia la asociatividad, y de esta forma promover la competitividad sistémica y el desarrollo territorial, como objetivos prioritarios que persiguen estas asociaciones.

También, señala:

Otro resultado es que los clusters presentan una correcta morfología e integración, aunque hace falta una mayor profundización de la cadena de valor con el fin de generar conocimiento e innovación de acuerdo con la etapa evolutiva que se encuentra en cada caso. Finalmente, se puede decir que el capital relacional y la cadena de valor se constituyen en aspectos clave para el funcionamiento y la supervivencia de la asociatividad, y para que estos se consoliden cada vez más es necesario que cada cluster cuente, entre otras cosas, con una profesionalización del liderazgo y de la gestión. Se ha podido observar que en los clusters en que han integrado mejor su cadena de valor, el líder y/o gestor ha jugado un rol central porque ha dinamizado de manera efectiva el capital humano y estructural del agrupamiento.

Rivas-Infante, Garza-Bueno, & Mejía-Hernández (2018) en su artículo titulado Una Experiencia de Productores sobre Retención de Riqueza y su Contribución para Reducir el Intermediarismo en México, señala:

En este artículo se pretendió describir las condiciones iniciales de un grupo de productores primarios, agremiados en la empresa rural PROMACCOCH y miembros de la ANEC. Inicialmente vivieron los pormenores de estar desorganizados y sobrevivir ante un mercado lleno de intermediarios; en esas condiciones era claro que no contaban con las posibilidades de apropiarse de la comercialización y además tenían una actividad productiva incipiente que a veces solo les permitía el autoconsumo. Esta postura de asilamiento y nula cooperación entre ellos mismos les provocaba que no se apropiaran y retuvieran porciones de la riqueza y, por consecuencia, padecían una calidad de vida inestable, difícil e incierta.

El productor primario normalmente se enfoca y considera muchas veces que su objetivo principal en la vida del campo es producir el mayor rendimiento de toneladas por hectárea; invierte mucho en fertilizantes de última tecnología, control de las plagas del cultivo, paquetes tecnológicos, obtiene créditos para sembrar, fertilizar y cosechar, para darse cuenta al final del día que aún con un volumen muy alto de rendimiento de toneladas por hectárea sus dividendos fueron mínimos en comparación con las ganancias que obtienen los intermediarios comerciales en unos cuantos días.

El tema de asociatividad es vital para incursionar a otros niveles de organización de productores. No obstante, existe un indicador estadístico trascendental; la mayoría de la gente del campo es gente mayor, la edad promedio de los jefes de hogares agropecuarios fue de 53 años en 2004 (Grammont, 2010). La percepción de esta generación es “no entrarle” a la capacitación empresarial y a veces solo se aproximan más a la especialización “técnica” que reciben de los “técnicos agrónomos” sobre cómo producir más. Esto es importante; sin embargo, en la mayoría de las veces se ejecuta sin conocer si en el mercado hay condiciones favorables o si existen compradores identificados para venderles la producción proyectada. Se observó que la visión del productor fue corta, limitada y parcial del entorno real de los escenarios económicos.



En otra conclusión señala:

Los productores primarios son parte fundamental y estratégica de la soberanía alimentaria de nuestro extraordinario país. A ellos se les debe “mirar como empresarios rurales”; son parte esencial de los proyectos estratégicos de innovación para el «campo», entendiéndose que estos proyectos son la propuesta de los productores rurales para agregar valor a su producción, colaborar en una edificación colectiva que se exprese en el acompañamiento de una transición del eslabón primario de la cadena producción consumo que es caracterizado por ser individual, de baja renta y poca sustentabilidad, y poder trascender y evolucionar a un proceso de agregación de valor, construcción empresarial, que sea competitivo y además sostenible. Existe una subordinación del campesino con diversos mecanismos que operan el mercado agrícola mexicano, como por ejemplo el provocado por el intermediario que fija un precio de compra bajo; este logra el abasto a las grandes ciudades, pero a costa de confinar al productor primario a ganancias de subsistencia. Sin embargo, cuando ese productor minifundista se asocia profesionalmente, sabe negociar, coopera y se coordina.

Se concluye que ciertamente la hipótesis propuesta se cumple en parte, ya que el intermediarismo y sus efectos negativos se ven reducidos cuando efectivamente existe la asociatividad profesional y, efectivamente, le permite al productor retener y apropiarse de porciones de la riqueza que se generan en los eslabones de comercialización y acopio en la Cadena de valor. Sin embargo, se requiere reflexionar en lo siguiente: si el productor pretende retener y apropiarse de la riqueza en la cadena de valor, deberá enfrentar los retos que implican los factores internos y externos de su entorno. Puede adquirir las competencias profesionales necesarias, pero necesitan comprender en forma práctica que los objetivos de la empresa se obtienen cuando existe cooperación, coordinación y negociación entre sus miembros; además, esto les permite tener mejor capacidad de negociación comercial ante los compradores.

Bada Carbajal, Rivas Tovar, & Littlewood Zimmerman, (2017) en su artículo titulado Modelo de asociatividad en la cadena productiva en las Mipymes agroindustriales. México en sus conclusiones señala:

Aunque los estudios previos señalan asociaciones positivas entre los actores directos, el entorno, los servicios de apoyo, las relaciones entre productores y las políticas de gobierno como determinantes de la asociatividad, en el caso de México las correlaciones de Pearson, el coeficiente de determinación, el análisis factorial exploratorio y la modelación mediante ecuaciones estructurales encontraron de manera sorpresiva que en caso de las MIPYMES estudiadas solo el trabajo de los propios actores, los servicios de apoyo y las políticas de gobierno tienen influencia sobre la asociatividad. El entorno y las relaciones señalaron bajas asociaciones.

Ibáñez, (2015) en su artículo titulado Asociatividad para la Competitividad en la Agroindustria de Oaxaca, México, en sus conclusiones indica:

En el actual contexto de globalización, la competitividad en las micro, pequeñas y medianas empresas depende en gran medida de la capacidad de relacionamiento y Asociatividad entre los actores, como estrategia que les permite enfrentar los permanentes cambios económicos y del mercado.

Palacios, (2010) en su artículo titulado La asociatividad como fenómeno evolutivo, análisis de casos colombianos, señala:

La asociatividad es un fenómeno complejo, que no puede analizarse de manera estática. Tiene dinámicas que deben estudiarse para identificar lo que la hace cambiar en el



tiempo, pasar por fases o estados. Su evolución puede seguirse a partir de las relaciones, su densidad y sus contenidos. La intervención en ella, por parte de los propios actores participantes o de actores externos, implica trabajar sobre las relaciones más que sobre los actores.

De Olivieri, (2007) en su artículo titulado Estrategias para el desarrollo empresarial: Asociatividad en el sector plástico venezolano, señala:

La asociatividad debe ser vista como parte de las estrategias de desarrollo empresarial, dado que permite el esfuerzo colectivo de varias empresas que se unen para solventar problemas comunes, tratándose de una acción voluntaria que se lleva a cabo gracias al interés de los empresarios participantes. Por ello, es importante tener presente que, si bien la decisión de llevar adelante un acuerdo de cooperación puede ser estimulada por instituciones ajenas a las empresas, los gremios empresariales o el Estado, los cuales operan como un agente articulador de esfuerzos, en definitiva, son las empresas las que deben llevarla a cabo, siendo clave la confianza entre los empresarios y su disposición a trabajar en conjunto. Además del interés de las empresas, en el caso de Corplami están presentes ciertos incentivos, como, por ejemplo, las compras conjuntas y la asistencia técnica integral que las capacita para optar a diversas fuentes de financiamiento y tener acceso a nuevos mercados, que constituyen factores motivadores importantes para la participación en proyectos de esta naturaleza.

Narváez, Fernández, & Senior, (2008) en su artículo titulado El desarrollo local sobre la base de la asociatividad empresarial: una propuesta estratégica, señala:

La asociatividad entre empresas para el desarrollo local debe ser concebida como un proceso con un sentido práctico, en el que los actores involucrados deben percibir el mejor modo para desarrollar sus propias estrategias y alcanzar sus objetivos. En tal sentido, tal proceso no puede tener un carácter ocasional, pues es una de las pocas maneras que tienen los sistemas productivos que están vinculados a través de la proximidad no solo geográfica, sino fundamentalmente organizativa e institucional, de dar respuesta desde lo local a las amenazas externas y al impacto del llamado proceso de la globalización.

Por ello, para lograr una gestión adecuada del desarrollo a través de los procesos de concertación, relacionamiento y asociatividad de los actores de una localidad, se requiere de la formulación de políticas que propendan a generar un conjunto de interacciones, negociaciones, coaliciones y contratos entre individuos y organizaciones que compiten para alcanzar sus objetivos, con el propósito de modificar la relación de fuerzas reales que permitan un desarrollo humano, eficiente, equitativo y sustentable.

Bernal et al., (2019) en su artículo de investigación titulado Asociatividad empresarial y liderazgo ambidiestro como generadores de innovación, señala:

Estudios previos demuestran que la innovación es un requisito esencial para la competitividad de las empresas, se encuentran estudios que investigan los antecedentes y sus consecuencias. Asimismo, se revelan las relaciones entre los conceptos de liderazgo, innovación y asociatividad, los cuales son importantes para los académicos. De acuerdo con el modelo conceptual, se propone que las empresas que poseen actividades de asociación y además poseen un liderazgo ambidiestro, llevan a las organizaciones a lograr mejores resultados de innovación ambidiestra.

Auxiliadora & Bejarano (2016) en su trabajo de investigación titulado La importancia de la asociatividad para el desarrollo de Ecuador, señala:



Los procesos asociativos comunitarios están estrechamente vinculados a la existencia de rasgos culturales asociativos previos en el entorno del territorio local, pues de no existir una cultura asociativa que busque integrar a la participación de los miembros de grupo de forma integral en beneficio de todos los que conforman la sociedad, la asociatividad en sí no tendría ningún efecto en la comunidad por lo que es de vital importancia la aplicación de una estrategia que busque estimular personalmente los factores que afectan a esta comuna en el marco de aplicación del Proyecto PIDAASSE.

En otra conclusión, dice: se logró identificar que uno de los principales factores a estimular dentro de la comuna de San Rafael, son los factores no económicos, por lo que se expone que es importante que se busque el desarrollo del capital social, pues la ausencia de este afecta la capacidad de asociación de su pueblo, ya que al no contar con las herramientas necesarias a nivel integral de personas, estas, no serán capaces de administrar adecuadamente los recursos financieros, y se generarán discrepancias y problemas a nivel social, atentándose contra la asociatividad comunitaria.

En una última conclusión, dice: se destaca la importancia que tiene la participación de organizaciones e instituciones externas tanto públicas como privadas al momento de aplicarse medidas de mejoramiento de asociatividad comunitaria, por lo que se recomienda a las autoridades competentes, aplicar estrategias de asociatividad basadas en los principios fundamentales de incentivo y promoción para la estimulación de los factores no económicos y no únicamente a los factores económicos.

Rivas, Herrera, & Melo (2013) en su trabajo de investigación titulado Sistema integral de asociatividad empresarial citrícola: propuesta causal de competitividad México, señala:

Una vez identificadas y analizadas las actividades representativas de la cadena de valor en las empresas estudiadas, además de los recursos y capacidades de las mismas, así como los factores internos y externos a los cuales se les atribuye el éxito competitivo de tales organizaciones, se realizó la propuesta del sistema integral de asociacionismo empresarial.

Por lo anterior, al considerar que la proximidad geográfica y una cultura de trabajo similar generan relaciones más estrechas, mejor información y diversas ventajas derivadas de la productividad y la innovación (Porter, 1999), una vez que se ha planificado el nacimiento del sistema integral de asociacionismo empresarial: sector citrícola – Zona centro del estado de Tamaulipas, con la finalidad de que transite hacia la fase de madurez o consolidación del clúster, deberá de entrar en un proceso de competencia internacional en los mercados de productos finales derivados de los cítricos.

Lucero Lopez & Torres Garcia (2020) en su trabajo de investigación titulado Componentes de la asociatividad empresarial y gobernanza en Áreas Naturales Protegidas con capacidades turísticas, en sus conclusiones señala:

Para fines de este trabajo se analizaron los constructos de asociatividad y gobernanza de manera individual, lo que permitió identificar los principales componentes de relación entre los mismos, donde la asociatividad presenta elementos necesarios para su ejecución como la sinergia a nivel comunidad, agentes extraterritoriales y el cumplimiento de objetivos en común; al igual que la gobernanza, donde esta última considera los agentes extraterritoriales como parte fundamental de dichos procesos.

Una vez realizado el análisis correspondiente al concepto de asociatividad, se puede tener una perspectiva más clara de cuáles son los elementos que la conforman y qué es lo que antecede a su implementación. Primeramente, una de las cuestiones más



destacadas que se tiene con los aportes que se analizaron es la consideración de dichos modelos como herramientas impulsoras del desarrollo económico de las localidades en las que se practican. En su diseño, los modelos asociativos deben ofrecer una independencia jurídica y autonomía gerencial dentro del conjunto de empresas que la conformarán, siempre teniendo en cuenta el desarrollo de concordancias para su correcto funcionamiento, en especial a nivel comunitario, donde se podría tener un impacto más significativo. Asimismo, se requiere que las partes que integran los modelos asociativos presenten un cierto nivel de compromiso, confianza e interés común para el beneficio en conjunto de la comunidad y el desarrollo propio. Al respecto, se debe considerar el impacto al desarrollo comunitario, siendo prioritaria una mejora en el nivel de vida de la población en el largo plazo. En este sentido, y en el caso particular de los servicios turísticos, es primordial tener en cuenta que los actores deben estar dispuestos y abiertos para el desarrollo de competencias propias que ayudarán a un mejor posicionamiento y participación en el mercado.

A nivel Nacional:

Aiquipa, Mattos, Changra, & Mosto, (2017) en su trabajo de investigación titulado “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” Lima, señala:

La asociatividad empresarial 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. El bajo nivel genético de la ganadería peruana, lo heterogéneo de los animales, la atomización de los productores, contribuyen de manera directa a la disminución de la competitividad de los ganaderos de Lurín. Pese a ello, la pericia en el engorde intensivo le da un valor agregado al ganadero, que permite en cierta competir en el mercado nacional.

Se validó la hipótesis de la investigación. según los estudios y entrevistas realizadas a los empresarios ganaderos, ya que la mayoría opinan que la asociatividad sí puede ser un modelo de gestión para aumentar la competitividad de las medianas empresas formales de engordadores de ganado bovino en el Distrito de Lurín.

Algalobo Távara & Pusse Monja, (2017) en su trabajo de investigación titulado Asociatividad como estrategia de desarrollo para la exportación del limón sutil del distrito de olmos Lambayeque, señala:

En cuanto al tema asociativo los principales problemas encontrados, están relacionados con la desconfianza, individualismo, irresponsabilidad y falta de cooperación que frenan el desarrollo de la actividad agrícola; a pesar de ello el 95% de productores estarían dispuesto a formar parte de un modelo asociativo.

Segundo Félix, (2017) en su trabajo de investigación titulado Asociatividad como Estrategia para el Desarrollo de la Oferta Exportable de Quinua de la Región de Junín Hacia el Mercado de Corea del Sur, señala:

La asociatividad es una herramienta estratégica que permite mejorar la competitividad de sus miembros, siempre y cuando se conozca el verdadero significado del término y se identifique el modelo y tipo más idóneo para alcanzar los objetivos propuestos.

Con la asociatividad, se ha mejorado la calidad, productividad de la quinua, y accedido a facilidades financieras, sin embargo, hay aspectos por mejorar, tales como la gestión de las asociaciones, fiscalización y conocimientos de mercados internacionales.

La elección del mejor modelo y tipo de asociatividad depende de las necesidades,



características y objetivos de los miembros. Siendo la más recomendada, aquella que no solo se enfoque en el aspecto productivo y calidad, sino también el de complementariedad en todos los procesos de la cadena productiva. El trabajar como un modelo mixto y tipo cooperativa se presenta como una gran alternativa.

Ferrando Perea (2015) en su trabajo de investigación titulado Asociatividad Para Mejora De La Competitividad De Pequeños Productores Agrícolas Perú, señala:

La asociatividad es un sistema de organización que posibilita mejorar la competitividad de los pequeños productores agrícolas y las formas de ella predominantes 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. Los factores que favorecen la asociatividad de los pequeños productores son: costumbre de trabajo comunal, mayores beneficios económicos, optimización de la calidad, acceso a mercados, captación de recursos financieros y reducción de costos. La eficiencia de la cadena de valor de los pequeños productores agrícolas alcanza un promedio de 43% que revela que conjuntamente no poseen conjuntamente capacidades que sean ventajas competitivas significativas. Los factores que dificultan la asociatividad de los pequeños productores agrícolas son: desconfianza, desconocimiento de formas de asociatividad, esperanza de ayuda del Estado y rechazo de la asociatividad. El país presenta experiencias exitosas de asociatividad de los pequeños productores agrícolas, entre las cuales se encuentran la Asociación de Pequeños Productores de Banano Orgánico de Saman y Anexos-APPBOSA, la Cooperativa Agraria Cafetalera La Florida, la cadena de producción de papa capiroy para la elaboración de hojuelas del Valle del río Chillón de Lima, la Comunidad campesina de Quispillaccta, el Instituto Peruano de la Alpaca y los camélidos, la sociedad agrícola de interés social- SAIS Túpac Amaru y la red de Uniones de Crédito y Ahorro – UNICAS de Lambayeque.

VII.Hipótesis del trabajo

5.1. Hipótesis General

Las estrategias de asociatividad empresarial tienen una incidencia significativa con la productividad en las asociaciones de productores de trucha en la región Puno.

5.2. Hipótesis Específicas

La cooperación empresarial incide significativamente en la productividad de las Asociaciones de productores de trucha la región Puno.

El modelo asociativo utilizado incide significativamente en la productividad de las asociaciones de productores de trucha en la región Puno



VIII. Objetivos

6.1. Objetivo General:

Determinar la incidencia de las estrategias de asociatividad empresarial en la productividad en las asociaciones de productores de trucha en la región Puno.

6.2. Objetivos Específicos:

Evaluar la incidencia entre la cooperación empresarial y la productividad en las asociaciones de productores de la región Puno.

Conocer el modelo asociativo utilizado y su incidencia en la productividad de las asociaciones de productores de trucha en la región Puno

Proponer qué modelo asociativo se adapta mejor para incrementar la productividad de las asociaciones de productores de la región Puno.

IX. Metodología de investigación

9.1. Diseño de investigación

Mediante la aplicación del criterio de los paradigmas y enfoques de investigación, el diseño de investigación corresponde al no experimental y es una investigación de enfoque cuantitativo, y de tipo deductivo, que es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables, es la investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que se hace en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

9.2. Tipo de investigación

Deductiva y de alcance correlacional explicativo, debido a que su propósito es medir el grado de relación que existe entre dos o más variables, en este caso son las variables estrategias de asociatividad empresarial y la productividad de las asociaciones productores de la Zona Sur de Puno en un contexto en particular. (Sampieri, Collado, & Lucio, 1996).

9.3. Población y tamaño de muestra.

Población.

Según (Charaja Cutipa, 2011, pág. 110), Es el conjunto total de elementos que reúnen las mismas características y que es focalizado por el interés investigativo en un contexto concreto. Los estadísticos acostumbra denominar a la población como marco muestral. Está constituido por los productores de trucha de la zona sur en Puno, integradas por: 1. Zona sur (Faro en Pomata); Chucasuyo, kajje y Olla en Juli; Cachipucara en Pilcuyo; Charkas en Plateria, Barco Cusipata en Chucuito).

2. Zona norte (Laguna lagunillas en Santa Lucia, Laguna Arapa en Arapa Azangaro, Miajachi en Vilquechico Huancané y Jacantaya en Moho Huancane).



Muestra

Se ha decidido tomar como muestra a los productores de trucha de la Zona Sur, seleccionada bajo el muestreo no probabilístico y por conveniencia, integrada por 3 Asociaciones ubicadas, las cuales se detalla:

Muestra de Asociaciones de productores de Trucha Zona Sur Puno

| Asociación | Provincia | Cantidad |
|---|-----------|-----------|
| AEO productores Villa Socca | Puno | 28 socios |
| AEO del centro poblado de Cachipucara | El Collao | 25 socios |
| Asociación de productores Zona Barco Cusipata | Chucuito | 20 socios |
| Total | | 73 socios |

Fuente: Elaboración propia

9.4. Descripción detallada de los métodos, uso de materiales, equipos o insumos.

a) Diseño de muestreo

Muestreo no probabilístico y por conveniencia

b) Descripción detallada del uso de materiales, equipos, insumos, entre otros.

a. Cuestionario

El instrumento utilizado en la investigación es el cuestionario. El instrumento de la encuesta como herramienta de investigación, puede expresar algo más que datos duros, logra dirigir un mensaje cotidiano y simple sobre el sentir y pensar de un colectivo social.

b. Ficha de observación

La ficha de observación se realizó con el objetivo de contrastar y verificar información que se recabo en los cuestionarios ejecutados los socios de Villa Socca- Acora.

c. Foto documental

Se conoce como fotografía documental a aquella que representa fielmente y congela un fragmento de la realidad.

Aunque la fotografía documental puede responder a varias y amplias definiciones, el concepto más extendido y al que nuestro inconsciente está acostumbrado es el que dice que la foto documental nace con la intención de plasmar la realidad en una imagen fija.

d) Descripción de variables a ser analizados en el objetivo específico

| Variable | Dimensión | Indicador |
|----------------------------------|------------------------------|--|
| Asociatividad Empresarial | Participación organizacional | - Confianza - Cooperación - Liderazgo |
| | Productividad | - Formas de asociatividad empresarial - Ventajas - Desventajas |



| | | |
|----------------------|--------------------------|---|
| | Beneficios empresariales | - Flexibilidad - Aprendizaje colectivo - Economías de escala |
| Productividad | Eficiencia | - Comparte información - Trabajo en equipo - Uso adecuado de equipos |
| | Eficacia | - Puntualidad - Conocimientos adecuados del puesto |
| | Efectividad | - Asume responsabilidades - Trabajo bajo presión - Consulta información |

e) Aplicación de prueba estadística inferencial.

El coeficiente de correlación de Pearson es una prueba que mide la relación estadística entre dos 724 variables continuas. Si la asociación entre los elementos no es lineal, entonces el coeficiente no 725 se encuentra representado adecuadamente. El coeficiente de correlación puede tomar un rango 726 de valores de +1 a -1. Un valor de 0 indica que no hay asociación entre las dos variables. Un valor 727 mayor que 0 indica una asociación positiva. Es decir, a medida que aumenta el valor de una 728 variable, también lo hace el valor de la otra. Un valor menor que 0 indica una asociación negativa; 729 es decir, a medida que aumenta el valor de una variable, el valor de la otra disminuye.

9.5. Tabla de recolección de datos por objetivos específicos.

- Se solicitará la autorización respectiva a la junta directiva de los Asociaciones de productores de la Zona Sur.
- La encuesta se aplicará al 100% de los Productores.
- La ficha de observación se aplicará durante la ejecución de sus labores cotidianas en el proceso de producción.
- Para el análisis se utilizó la estadística descriptiva: Porcentajes y promedios.

X. Referencias

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. Retrieved from
<http://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/UNPRG/1309/BC-TES-TMP-142.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- 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>
- Bernal, V., Inés, O., Ríos, B., Alberto, J., Giraldo, L., 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>
- 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. Retrieved from <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-51249153055&partnerID=40&md5=185a237d8b0cebf6bbe2a5a692afbf46>
- 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 Economia e Sociologia 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>
- Ibáñez, S. et al. (2015). Revista Mexicana de Agronegocios. *Revista Mexicana de Agronegocios*, *36*, 1167–1177. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14132408003>
- 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>
- Narváez, M., Fernández, G., & Senior, A. (2008). El desarrollo local sobre la base de la asociatividad empresarial: una propuesta estratégica. *Opción*. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31011437006>
- 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.
- 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>



- 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. 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.
- Sampieri, R., Collado, C., & Lucio, P. (1996). *Metodología de la investigación. Edición McGraw-Hill*. Retrieved from http://www.academia.edu/download/38758233/sampieri-et-al-metodologia-de-la-investigacion-4ta-edicion-sampieri-2006_ocr.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. Retrieved from http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2779/1/mucha_cfk.pdf

XI. Uso de los resultados y contribuciones del proyecto

XII. Impactos esperados

i. Impactos en Ciencia y Tecnología

Respecto al impacto tecnológico, los resultados del proyecto permitirán caracterizar los procesos tecnológicos en la producción de trucha, esto posibilitara la trazabilidad en los procesos además de la incorporación de tecnologías innovadoras.

ii. Impactos económicos

En lo económico, los resultados del proyecto permitirán caracterizar la gestión empresarial de la unidad económica, lo que posibilitara la incorporación de modelos, procesos, estrategias para mejorar la productividad de los productores truchicolas, además posibilitara la mejora de ingresos de su familia, comunidad y contexto local.

iii. Impactos sociales

En lo social, permitirá que las familias mejoren su calidad de vida, mejorar sus niveles de ingreso, posibilitara mayor circulación de dinero en el ámbito de desarrollo de sus unidades productivas, asimismo, posibilitara incorporar estrategias de asociatividad adecuados.

iv. Impactos ambientales

En lo ambiental, incorporara planes de acción que incorporen estrategias de Responsabilidad Social ambiental entre la empresa y el medio ambiente.

XIII. Recursos necesarios



- **Recursos Humanos:** Encuestadores, revisión de procesos, asesor metodológico, asesor estadístico, otros
- **Materiales y equipo:** Computadora, servicios de impresión.
- **Servicios:** Trabajo de campo, transporte, alimentación, impresión, imprevistos.

XIV. Localización del proyecto (indicar donde se llevará a cabo el proyecto)

El trabajo se ejecutará en el Departamento de Puno. Es uno de los veinticuatro departamentos que, junto con la provincia constitucional del Callao, conforman la República del Perú. Su capital es Puno. Está ubicado al Sur del país, y limita por el Norte con el departamento de Madre de Dios, por el Este con Bolivia, por el Sur con el departamento de Tacna, por el Suroeste con el departamento de Moquegua y por el Oeste con los departamentos de Arequipa y el Cuzco. Con 66 997 km² es el quinto departamento más extenso, por detrás de Loreto, Ucayali, Madre de Dios y Cuzco. Se fundó el 26 de abril de 1822.

XV. Cronograma de actividades

| ACTIVIDADES | MESES - 2022 | | | | | | | | | | | |
|--|--------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SET | OCT | NOV | DIC |
| 1. Elaboración de ante proyecto | X | | | | | | | | | | | |
| 2. Redacción del proyecto | X | | | | | | | | | | | |
| 3. Ejecución de trabajo de campo. | | X | X | X | | | | | | | | |
| 4. Análisis e interpretación del resultado | | | | | X | X | X | | | | | |
| 5. Procesamiento de borrador de tesis. | | | | | | | | X | X | X | | |
| 6. Presentación del informe final de tesis | | | | | | | | | | | X | X |

XVI. Presupuesto

| N° | Descripción | Unidad de | Costo Unitario | Cantidad | Costo Total (S./.) |
|----|--------------------------|-----------|----------------|----------|--------------------|
| | | medida | (S./.) | | |
| 1 | Papel bond | | 100 | | 100.00 |
| 2 | Digitación | | 200 | | 200.00 |
| | Impresión de borrador | | 500 | | 500.00 |
| | Impresión para empaste | | 1000 | | 1000.00 |
| | Dispositivo USB | | 100 | | 100.00 |
| | Bibliografía Actualizada | | 2000 | | 2000.00 |



| | | |
|------------------------|------|-------------|
| Otros Gastos Administ. | 2000 | 2000.00 |
| TOTAL | | S/. 5900.00 |