

**UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



Tesis

Asociatividad y competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del  
Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023

Presentado por:

Rolando Estrada Aroni

Para optar el título de Licenciado en Administración

Abancay, Perú

2025



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



TESIS

**Asociatividad y competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del  
Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023**

Presentado por **Rolando Estrada Aroni**, para optar el título de Licenciado en  
Administración

Sustentado y aprobado 12 de junio del 2025 ante el jurado evaluador:

**Presidente:**

*Dr. Julián Oré Leiva*

**Primer miembro:**

*Dr. Yavell Adhemir Barrionuevo Inca Roca*

**Segundo miembro:**

*Mgt. Elio Nolasco Carbajal*

**Asesor:**

*Mgt. José Carlos Vilca Narváez*



UNIVERSIDAD NACIONAL  
**MICAELA BASTIDAS**  
DE APURÍMAC

Licenciada por SUNEDU

## CONSTANCIA DE SIMILITUD

N° 021-2025

La Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, a través de la Unidad de Investigación de la Facultad de Administración, declara que, la tesis intitulada: **“Asociatividad y competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023”**, para optar el título de Licenciado en Administración, presentado por la Bach. **Rolando Estrada Aroni**, ha sido sometido a un mecanismo de evaluación de verificación de similitud, a través del software TURNITIN, siendo el 16% el índice de similitud; el cual es menor al 25% establecido por el reglamento de investigación aprobado por Resolución N° 168-2024(2)-CU-UNAMBA, por lo que cumple con los criterios establecidos por la universidad.

Tamburco, 27 de junio de 2025.

  
UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
Dr. Percy Fritz Puga Peña  
DIRECTOR DE UNIDAD DE INVESTIGACIÓN

C.c:

Archivo.  
PFPP/D/-U.I.F.A.

---

Av. Inca Garcilaso de la Vega S/N - Ciudad Universitaria Tamburco  
[investigacionadministracion@unamba.edu.pe](mailto:investigacionadministracion@unamba.edu.pe)



## **Agradecimiento**

*A Dios, por la vida, salud y sabiduría, por darme fortaleza en los momentos difíciles y permitirme cumplir mis metas.*

*A mi asesor de tesis Mg. José Carlos Vilca Narvárez, por su guía y paciencia incondicional durante el desarrollo de mi tesis.*

*A todas las personas y familiares quienes me apoyaron en mi proceso de formación profesional.*



## **Dedicatoria**

*A mis queridos padres, Julián y Justa, a mis hermanos, quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido alcanzar un objetivo más, gracias por inculcar en mí los valores, por todo su apoyo incondicional y confianza en mí.*



Asociatividad y competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del  
Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023

Línea de investigación: Gestión Empresarial

Esta publicación está bajo una Licencia Creative Commons



## ÍNDICE

	<b>Pág.</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	1
<b>RESUMEN</b>	2
<b>ABSTRACT</b>	3
<b>CAPITULO I</b>	4
<b>PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	4
1.1 Descripción del problema	4
1.2 Enunciado del problema	6
1.2.1 Problema general	6
1.2.2 Problemas específicos	6
1.3 Justificación de la investigación	6
1.3.1 Justificación teórica	7
1.3.2 Justificación metodológica	7
1.3.3 Justificación social	7
<b>CAPITULO II</b>	9
<b>OBJETIVOS E HIPÓTESIS</b>	9
2.1 Objetivos de la investigación	9
2.1.1 Objetivo general	9
2.1.2 Objetivos específicos	9
2.2 Hipótesis de la investigación	9
2.2.1 Hipótesis general	9
2.2.2 Hipótesis específicas	9
2.3 Operacionalización de variables	11
<b>CAPITULO III</b>	12
<b>MARCO TEÓRICO REFERENCIAL</b>	12
3.1 Antecedentes	12
3.1.1 A nivel internacional	12
3.1.2 A nivel nacional	13
3.1.3 A nivel local	14
3.2 Marco teórico	16
3.2.1 Origen de la asociatividad	16
3.2.2 Teoría que sustentan la asociatividad	17
3.2.3 Modelos de asociatividad	18



3.2.4	Definición de asociatividad	20
3.2.5	Dimensiones de asociatividad	21
3.2.6	Origen de concepto de competitividad	29
3.2.7	Teorías que sustentan la competitividad	30
3.2.8	Modelos de competitividad	31
3.2.9	Definición de competitividad	34
3.2.10	Dimensiones de competitividad	35
3.3	Marco conceptual	42
<b>CAPITULO IV</b>		44
<b>METODOLOGÍA</b>		44
4.1	Tipo y nivel de investigación	44
4.1.1	Tipo de investigación	44
4.1.2	Nivel de investigación	44
4.2	Diseño de investigación	45
4.3	Descripción ética en la investigación	45
4.4	Población y muestra	45
4.4.1	Unidad de análisis	45
4.4.2	Población	46
4.4.3	Muestra	46
4.5	Procedimiento	47
4.6	Técnicas e instrumentos	47
4.6.1	Técnicas	47
4.6.2	Instrumentos de la investigación	48
4.7	Análisis estadístico	50
4.7.1	Análisis de prueba de hipótesis Rho de spearman	51
<b>CAPITULO V</b>		52
<b>RESULTADOS Y DISCUSIONES</b>		52
5.1	Descripción de resultados	52
5.1.1	Descripción de los datos generales de la investigación	52
5.2	Contrastación de Hipótesis	63
5.2.1	Prueba de normalidad de las variables en contraste	63
5.2.2	Hipótesis general	64
5.2.3	Hipótesis específico 1	65
5.2.4	Hipótesis específica 2	66
5.2.5	Hipótesis específica 3	67
5.3	Discusiones	68
<b>CAPITULO VI</b>		72
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>		72



6.1 Conclusiones	72
6.2 Recomendaciones	74
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	75
<b>ANEXOS</b>	86



## ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
<b>Tabla 1</b> Operacionalización de variables	11
<b>Tabla 2</b> Evolución histórica del concepto de asociatividad	16
<b>Tabla 3</b> Factores requeridos para el modelo de asociatividad empresarial	19
<b>Tabla 4</b> Modelo de asociatividad de Benson y Zamora	19
<b>Tabla 5</b> Principios y valores que guían el proceso de asociatividad empresarial	29
<b>Tabla 6</b> Evolución del concepto de competitividad	29
<b>Tabla 7</b> Modelo de competitividad de Ibarra et al.	33
<b>Tabla 8</b> Numero de asociaciones del sector pecuario en el Distrito de Lambrama.	46
<b>Tabla 9</b> Admisión del instrumento	48
<b>Tabla 10</b> Prueba de análisis factorial	49
<b>Tabla 11</b> Fiabilidad del instrumento	49
<b>Tabla 12</b> Fiabilidad de la variable asociatividad	50
<b>Tabla 13</b> Fiabilidad de la variable competitividad	50
<b>Tabla 14</b> Interpretación de coeficiente de correlación de Rho de Spearman	51
<b>Tabla 15</b> Genero de los productores del Distrito de Lambrama, 2023.	52
<b>Tabla 16</b> Edad de los productores del Distrito de Lambrama, 2023.	53
<b>Tabla 17</b> Nivel de estudios de los productores del Distrito de Lambrama, 2023.	54
<b>Tabla 18</b> Nivel de ingresos de los productores del Distrito de Lambrama, 2023.	55
<b>Tabla 19</b> Asociatividad de los productores del sector pecuario	56
<b>Tabla 20</b> Comercialización de los productores del sector pecuario	57
<b>Tabla 21</b> Financiamiento de los productores del sector pecuario	58
<b>Tabla 22</b> Procesos organizacionales de los productores del sector pecuario	58
<b>Tabla 23</b> Competitividad de los productores del sector pecuario	59
<b>Tabla 24</b> Producción y operación de los productores del sector pecuario	60
<b>Tabla 25</b> Contabilidad y finanzas de los productores del sector pecuario	61
<b>Tabla 26</b> Aseguramiento de la calidad de los productores del sector pecuario	62
<b>Tabla 27</b> Prueba de normalidad de las pruebas estudiadas asociatividad y competitividad	64
<b>Tabla 28</b> Correlación Rho de Spearman de las variables asociatividad y competitividad	64
<b>Tabla 29</b> Correlación Rho de Spearman de la comercialización y competitividad	65
<b>Tabla 30</b> Correlación Rho de Spearman del financiamiento y competitividad.	66
<b>Tabla 31</b> Correlación Rho de Spearman de los procesos organizacionales y competitividad	67



## ÍNDICE DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
<b>Figura 1</b> Proceso participativo y democrático de la AP	18
<b>Figura 2</b> Características de la asociatividad de Sanabria y salgado.	25
<b>Figura 3</b> Enfoque de competitividad sistémica.	31
<b>Figura 4</b> Actividades básicas y de apoyo	32
<b>Figura 5</b> Genero de los productores del Distrito de Lambrama, 2023.	52
<b>Figura 6</b> Edad de los productores del Distrito de Lambrama, 2023.	53
<b>Figura 7</b> Nivel de estudios de los productores del Distrito de Lambrama, 2023.	54
<b>Figura 8</b> Nivel de ingresos de los productores del Distrito de Lambrama, 2023	55
<b>Figura 9</b> Asociatividad de los productores del sector pecuario	56
<b>Figura 10</b> Comercialización de los productores del sector pecuario	57
<b>Figura 11</b> Financiamiento de los productores del sector pecuario	58
<b>Figura 12</b> Procesos organizacionales de los productores del sector pecuario	59
<b>Figura 13</b> Competitividad de los productores del sector pecuario	60
<b>Figura 14</b> Producción y operación de los productores del sector pecuario	61
<b>Figura 15</b> Contabilidad y finanzas de los productores del sector pecuario	62
<b>Figura 16</b> Aseguramiento de calidad de los productores del sector pecuario	63



## INTRODUCCIÓN

El sector pecuario cumple un rol fundamental en las zonas rurales. En este sentido, según el Banco Mundial (2020), donde indica que “el sector agropecuario en América Latina y el Caribe, ayuda a reducir la pobreza, aumentar los ingresos y mejora la seguridad alimentaria” (p. 1). Ante este panorama, la asociatividad se presenta como una estrategia clave para que los productores pecuarios mejoren su competitividad. Como afirman Buenhombre y Mariño (2022), que “la asociatividad es concebida, por los pequeños productores, como la principal estrategia para solucionar sus problemas de productividad y competitividad” (p. 619).

De acuerdo a la importancia de las variables, la presente investigación se centra en determinar la relación entre la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023. Por lo que permite un análisis desde varios enfoques y modelos teóricos relacionado con las variables y que está basado en medir el grado de relación entre ambas variables de estudio.

La presente investigación está estructurada bajo los formatos establecidos por la Universidad, que consta con un total de seis capítulos. En el capítulo I, se abordó la descripción del problema, enunciado del problema general y específico, se abordó la justificación de la indagación a nivel teórico, metodológico y social. Posteriormente se desarrolló el Capítulo II, los contenidos que se desarrolló fueron los objetivos generales y específicos de la investigación, luego la hipótesis general y específica, y por último se abordó los aspectos de la operación de variables. De la misma forma se desarrolló el Capítulo III, la cual constó de los antecedentes a nivel internacional, nacional y local, se abordó el marco teórico haciendo evidencia con referencias de autores que hacen hincapié del tema, y luego se muestra el marco conceptual. Seguidamente en el Capítulo IV, se desarrolló la metodología que fue empleada en la investigación como el tipo, nivel y diseño, determinándose la población, técnicas a usar y el procedimiento que se siguió para la elaboración del presente. Capítulo V, se planteó aspectos concernientes a los resultados a nivel descriptivo y nivel inferencial de cada uno de las variables posteriormente se trabajó la discusión de la investigación en base a los resultados y la teoría. Y por último en el Capítulo VI, se realizó contenidos referidos a las conclusiones en función cada objetivo planteado y recomendaciones de la investigación por cada conclusión realizada.



## RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo principal, determinar la relación entre la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, año 2023. En cuanto a la metodología, se trató de una investigación de ruta o enfoque cuantitativo, de tipo básica o pura, con un alcance correlacional y un diseño de estudio no experimental de corte transversal. La población estudiada consistió en 84 productores pecuarios. Se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento empleado fue un cuestionario que consta 30 ítems, basado en una escala tipo Likert, para su confiabilidad se determinó mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, obteniendo un valor de 0,817 para la variable de asociatividad y 0,853 para la variable de competitividad. En este mismo sentido, la presente investigación se concluyó que existe una relación entre la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productoras del sector pecuario, al ser evaluado se evidenció mediante el coeficiente de correlación Rho de Spearman, cuyo valor se ha obtenido de 0.843, lo que indica que existe una relación positiva y alta entre ambas variables. Además, el resultado hallado con un p-valor obtenido fue de 0.00 que es menor al 0.05, lo que significa que la relación es significativa y se entiende que es directamente proporcional, por lo tanto, esto quiere decir que a medida que los productores se organizan y fortalecen su asociatividad, también mejoran su capacidad para ser más competitivos en el mercado.

*Palabras clave: Asociatividad, competitividad, pecuarios.*



## ABSTRACT

The main objective of this research was to determine the relationship between associativity and the competitiveness of producer organizations in the livestock sector of the Lambrama District, Abancay Province, in 2023. Regarding the methodology, it was a path or quantitative approach research, of a basic or pure type, with a correlational scope and a non-experimental cross-sectional study design. The study population consisted of 84 livestock producers. The survey technique was used and the instrument used was a questionnaire consisting of 30 items, based on a Likert-type scale; its reliability was determined by Cronbach's Alpha coefficient, obtaining a value of 0.817 for the associativity variable and 0.853 for the competitiveness variable. In this same sense, the present research concluded that there is a relationship between associativity and the competitiveness of producer organizations in the livestock sector, when evaluated it was evidenced by Spearman's Rho correlation coefficient, whose value was obtained of 0.843, indicating that there is a positive and high relationship between both variables. Furthermore, the result found with a p-value obtained was 0.00, which is less than 0.05, which means that the relationship is significant and is understood to be directly proportional. Therefore, this means that as producers organize and strengthen their associativity, they also improve their ability to be more competitive in the market.

**Keywords:** *Associativity, competitiveness, livestock.*



## CAPITULO I

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### 1.1 Descripción del problema

En el contexto internacional posterior a la pandemia de Covid-19, como respuesta a los cambios económicos, sociales y políticos, se ha generado una reflexión profunda sobre la naturaleza y sostenibilidad de las prácticas pecuarias. Al respecto, Pazmiño y Álvarez (2021) señalan que “la colaboración se presenta como una contribución valiosa para abordar los desafíos que enfrentan las comunidades y familias rurales dedicadas a la actividad pecuaria; además, estas organizaciones desempeñan un papel fundamental al asegurar la producción ganadera” (p. 112). Todo ello, con el objetivo de satisfacer las necesidades tanto de venta como de consumo en las ciudades.

En este mismo sentido, la falta de la asociatividad entre los productores pecuarios está limitando su capacidad para acceder a mercados más amplios, donde la competencia suele ser obstáculos para su éxito; en este mismo sentido Agreda y Zavala (2020), al respecto señalan que “es lamentablemente que los pequeños emprendimientos o asociaciones están ligados a los modelos tradicionales, que limitan lograr el éxito” (p. 39). Por ello es importante adoptar estrategias de asociatividad que generen competitividad en un mediano plazo con el fin de fortalecer el desempeño de la organización y asegurar la sustentabilidad.

En el contexto nacional, en Perú el tema de la asociatividad y la competitividad actualmente genera posibilidades a los pequeños productores del sector pecuario, debido a que la asociatividad formalmente, “tiene el propósito de que la producción abarque a mercados nacionales e internacionales permitiendo a los pequeños productores afiliarse en forma de sociedades y clúster y que estos productos tengan alto valor competitivo” (Quillahuamán y Carazas, 2018, p. 13). Al respecto, es importante señalar que el gobierno cuenta con diversos programas que fomentan la asociación con fondos de financiamiento y promoción de productos, así como el apoyo de las entidades públicas como el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, además de ello brinda las condiciones de la cadena productiva; esto permite lograr la reducción de costos y ventajas de sincronización de la cadena para aumentar la competitividad.



Según el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (Midagri, 2024), indica que el sector agropecuario peruano viene presentando un sostenido e importante dinamismo, “en las últimas décadas 2023-2024, creció una tasa promedio anual de 4.9%, mientras que la producción pecuaria solo creció en un 1.8% y en la agricultura en un 6.8%” (s.p). Sin embargo, este crecimiento no se refleja equitativamente en todas las regiones ni en todos los productores, especialmente entre los pequeños ganaderos, quienes enfrentan desafíos significativos para integrarse de manera efectiva al mercado.

En la región de Apurímac, la actividad pecuaria constituye uno de los principales medios de subsistencia económica para la población rural, donde diversas asociaciones de productores se dedican a la crianza de ganado vacuno, cuyes, abejas y truchas; sin embargo, enfrentan numerosos desafíos que limitan su competitividad y sostenibilidad. En este sentido, la Agenda Regional de Innovación Agraria Apurímac 2021-2025 señala que “el 80 % de la población regional depende del sector agropecuario, que representa el 46 % de la economía regional; sin embargo, solo el 10.85 % de los productores acceden a crédito y apenas el 31.77 % posee título de propiedad agrícola” (Instituto Nacional de Innovación Agraria [INIA], 2021, p. 15).

Seguidamente, según el Plan de Acción para el Desarrollo de la Campaña Agrícola 2022-2023 en Apurímac, se señala que la escasa capitalización e infraestructura en el sector agropecuario, como las deficiencias en transporte, almacenamiento y calidad, afecta negativamente la competitividad de la agricultura; asimismo, la inadecuada infraestructura de mercado y los deficientes canales de comercialización perjudican a los pequeños productores, quienes carecen de capacidad de negociación frente a los intermediarios, que poseen mayor poder e información sobre el mercado (Gobierno Regional de Apurímac, 2022).

Teniendo en cuenta estos problemas, el Gobierno Regional de Apurímac, mediante el fondo concursable Procompite en el año 2024, donde “ha destinado un presupuesto de S/6.7 millones para cofinanciar planes de negocio en 17 asociaciones productoras de sus siete provincias, incluyendo las cadenas productivas de crianza de cuy, trucha, miel y leche fresca” (AgroPerú, 2024, párr. 1). Sin embargo, la efectividad de estas iniciativas depende en gran medida de la capacidad de las asociaciones para gestionar eficientemente los recursos y articularse con los mercados.

En el contexto local, según la Municipalidad Distrital de Lambrama (2023), a través de Subgerencia de Desarrollo Económico donde informan, que la baja asociatividad dificulta

el acceso a mercados más grandes, por la falta de coordinación en la comercialización, debido al escaso sentido de identidad colectiva y la poca cooperación entre productores limitan su crecimiento, asimismo, estas organizaciones tienen dificultades para acceder a financiamiento debido a la informalidad, y la poca conexión con entidades financieras,. Además, internamente, muchas carecen de una estructura organizativa sólida y acceso a capacitación continua. Por otra parte, respecto a la competitividad, enfrentan debilidades en la producción, gestión financiera y control de calidad, lo que reduce su eficiencia, rentabilidad y credibilidad ante los clientes.

En ese contexto, el problema de investigación se configura como una necesidad de conocimiento, por lo que resulta pertinente analizar cómo la asociatividad se relaciona con la competitividad de las organizaciones de productores pecuarios. Comprender esta relación desde un enfoque teórico contribuirá a enriquecer la discusión académica sobre los factores que inciden en el desempeño competitivo de las organizaciones rurales, aportando a partir de los resultados obtenidos, que podrían ser considerados en futuras investigaciones en el sector pecuario.

## **1.2 Enunciado del problema**

### **1.2.1 Problema general**

¿Cómo se relaciona la asociatividad con la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, provincia de Abancay, 2023?

### **1.2.2 Problemas específicos**

- ¿Qué relación existe entre la comercialización y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, provincia de Abancay, 2023?
- ¿Qué relación existe entre el financiamiento y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, provincia de Abancay, 2023?
- ¿Qué relación existe entre el proceso organizacional y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, provincia de Abancay, 2023?

## **1.3 Justificación de la investigación**

La presente investigación explicó las razones por las que se hizo el estudio. Según Arias (2016), afirma que “se deben señalar las razones por las cuales se realiza la investigación, el por qué y para qué se hace la investigación” (p. 105). Por lo tanto, esta investigación



se justificó en tres dimensiones fundamentales: teórica, metodológica y social, las cuales se detallan a continuación.

### **1.3.1 Justificación teórica**

En la presente investigación se ha desarrollado con el propósito de contribuir y generar discusión en torno al material bibliográfico existente. En este mismo sentido según Fernández (2020), señala que “cuando el propósito de la investigación es el de generar reflexión y discusión académica sobre un conocimiento existente, confrontando la teoría, contrastando resultados” (p. 70). Asimismo, con base en los resultados obtenidos sobre las variables, se utilizaron conceptos relevantes dentro del marco teórico integrando diferentes enfoques, teorías y estudios existentes que enriquecen el conocimiento sobre estas variables. Además, podrá servir como antecedente y referencia útil para futuras investigaciones que busquen explorar estas variables en contextos similares u otras unidades de análisis.

### **1.3.2 Justificación metodológica**

La justificación en la presente investigación busca orientar metodológicamente para futuras investigaciones que deseen incorporar procedimientos similares. En este sentido Ñaupas et al. (2018), afirman que “esta justificación indica el uso de determinadas técnicas e instrumentos de investigación que puedan servir para otras investigaciones” (p. 221). Bajo ese concepto, en el presente estudio se acudió a los métodos, procedimientos, técnicas e instrumentos elaborados cuidadosamente con la participación de juicio de expertos, contribuyendo en la validez y fiabilidad para su aplicación, donde estos elementos reflejan la relevancia del instrumento aplicado y su posible utilidad como referencia metodológica en investigaciones futuras relacionadas con las variables estudiadas.

### **1.3.3 Justificación social**

En el presente estudio posee una relevancia social, en tanto contribuye a la comprensión de los factores que inciden en la competitividad de las organizaciones de productores pecuarios del distrito de Lambrama desde una perspectiva teórica. En este mismo sentido para Fernández Bedoya (2020), donde señala que esta justificación “debe tener cierta relevancia social, logrando ser trascendente para la sociedad y denotando alcance o proyección social” (p. 71). En tal sentido, al estudiar la relación entre asociatividad y competitividad, se busca enriquecer



conocimiento que pueda ser útil para investigadores, docentes, estudiantes y otros actores vinculados al análisis del desarrollo rural.

Asimismo, como indica Ríos Ramírez (2017), una investigación socialmente justificada es aquella que “demuestra involucrar a la sociedad en su conjunto como principal beneficiario de los resultados” (p. 54). Desde esta perspectiva, donde en el presente estudio, de los resultados obtenidos podrán ser considerados por la comunidad académica y científica, quienes podrán tomar como referencia estos hallazgos para profundizar el estudio de la asociatividad como factor clave en los procesos de desarrollo y competitividad en zonas rurales.



## **CAPITULO II**

### **OBJETIVOS E HIPÓTESIS**

#### **2.1 Objetivos de la investigación**

##### **2.1.1 Objetivo general**

Determinar la relación entre la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023.

##### **2.1.2 Objetivos específicos**

- Establecer la relación entre la comercialización y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023.
- Conocer la relación entre el financiamiento y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023.
- Establecer la relación entre el proceso organizacional y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023.

#### **2.2 Hipótesis de la investigación**

##### **2.2.1 Hipótesis general**

Existe una relación positiva entre la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023.

##### **2.2.2 Hipótesis específicas**

- Existe una relación positiva entre la comercialización y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023
- Existe una relación positiva entre el financiamiento y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023



- Existe una relación positiva entre el proceso organizacional y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023



### 2.3 Operacionalización de variables

**Tabla 1**

*Operacionalización de variables*

Variables	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems de instrumento	Escala de medición
<b>V.1. Asociatividad</b>	“Proceso de agrupamiento voluntario de individuos, organizaciones o empresas que trabajan en forma coordinada y concertada para alcanzar sus metas, busca el uso más efectivo de los factores de producción y mejores ingresos derivado de la comercialización asociada” (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2021, p. 49).	La presente variable considera las dimensiones de comercialización, financiamiento y proceso organizacional donde se evalúa a través de un cuestionario conformado por un total de 15 ítems.	<b>D1:</b> Comercialización	- Proximidad a nuevos mercados - Encadenamiento comercial - Cultura de cooperación - Marca colectiva - Integración	- 1, 2, 3, 4, 5	<b>Tipo ordinal</b> - Nunca (1) - Casi nunca (2) - A veces (3) - Casi siempre (4) - Siempre (5)
			<b>D2:</b> Financiamiento	- Inversión en activos - Distribución de recursos - Accesos a créditos - Acceso a proveedores - Eficiencia en el uso de recursos	- 6, 7, 8, 9, 10	
<b>V.2. Competitividad</b>	“Implica en la capacidad de una organización, para innovar, adaptarse, crear valor en la producción, mejorar y aprovechar sus recursos, para prosperar en un entorno global en constante evolución” (Cardona et al., 2021, p. 5449).	La presente variable considera las dimensiones de producción y operaciones contabilidad y finanzas por último la calidad, donde se evalúa a través de un cuestionario conformado por un total de 15 ítems.	<b>D3:</b> Proceso organizacional	- Mejora en los procesos productivos - Acceso a tecnología - Sistemas de capacitación - Poder de negociación - Comunicación interna	- 11, 12, 13, 14, 15	<b>Tipo ordinal</b> - Nunca (1) - Casi nunca (2) - A veces (3) - Casi siempre (4) - Siempre (5)
			<b>D4:</b> Producción y operaciones	- Proceso de producción - Calidad - Mejora continua - Acción correctiva del proceso - Aprovechamiento	- 16, 17, 18, 19, 20	
			<b>D5:</b> Contabilidad y finanzas	- Rentabilidad de activos - Rentabilidad de patrimonio - Rentabilidad de ventas - Capacidad de pago de impuestos - Sanción tributaria	- 21, 22, 23, 24, 25	
			<b>D6:</b> Aseguramiento de Calidad	- Normas de calidad - Retroalimentación - Eficiencia - Eficacia - Satisfacción del cliente	- 26, 27, 28, 29, 30	

*Nota.* Elaboración propia en base de las teorías (2023)

## CAPITULO III

### MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

#### 3.1 Antecedentes

##### 3.1.1 A nivel internacional

Varón et al. (2021), señala en su investigación de maestría intitulada “Asociatividad como mecanismo de desarrollo socioeconómico y competitivo para sector agrícola del Tolima, 2021”, tuvo como objetivo principal determinar el modelo asociatividad que impulse el crecimiento económico y competitivo en el sector agropecuario en el departamento de Tolima.

Seguidamente en la parte metodología, la investigación es de un enfoque cuantitativo, con un nivel descriptivo correlacional, de tipo aplicado, con diseño no experimental y corte transversal, asimismo, para la recolección de datos, se utilizó un cuestionario basado en la escala de Likert, con valores del 1 al 5, aplicado a una muestra de 58 asociaciones agropecuarias y campesinas registradas en el departamento de Tolima. En los resultados revelaron que la asociatividad fomenta el progreso socioeconómico y la competitividad en zonas con potencial agrícola, motivando a los productores a implementar prácticas sostenibles y socialmente responsables.

Prado (2018), en su tesis de maestría intitulada “competitividad y asociatividad empresarial en pequeñas y medianas empresas del sector comercio en Ciudad Obregón, 2018”, tuvo como finalidad primordial determinar cómo influye la asociatividad en la competitividad de las Pymes del sector comercio, como una forma de crear ventaja competitiva en el mercado. Donde la investigación se desarrolló bajo el enfoque cuantitativo, de tipo aplicado, con un nivel explicativo y un diseño no experimental; la muestra estuvo compuesta por 77 pequeñas y medianas empresas.

Entre los resultados más importantes, se identificó que la asociatividad tiene una relación significativa con el nivel de competitividad en la Ciudad de Obregón, especialmente en el rubro de vehículos de motor, en donde se requiere de una mayor especialización para garantizar la eficiencia del negocio; por otra parte en el sector

alimentos y bebidas también se halló una correlación positiva, aunque la atención del cliente no demanda altos niveles de parcialización, ya que se trata de procesos de venta más comunes y directos.

Balarezo Soria (2017), realizó un estudio con el propósito de evaluar si la asociatividad incide en las condiciones económicas de los productores de cacao Parroquia Moraspungo, donde, se propuso diseñar un modelo de generación de asociatividad para incrementar la productividad y la competitividad, y con ellas impactar positivamente en el desarrollo económico local. Como parte de su metodología el enfoque fue cuantitativo, el nivel o tipo de investigación, fue exploratoria, descriptiva y se empleó como técnica de recolección de datos una encuesta en escala de Likert dirigida a una muestra de 172 agricultores.

Como resultado el estudio obtuvo que la asociatividad incide en la economía de los productores y se concluyó que el individualismo de los productores y la desorganización de los mismos ha afectado negativamente a su productividad y competitividad. Por lo que se propone un modelo de asociación y cooperación organizado que favorezca a estos dos últimos aspectos.

### **3.1.2 A nivel nacional**

García y Carbajal (2022), en su investigación denominado “La asociatividad y competitividad empresarial para exportación de ajo de los productores del Distrito de Alto Cural, Arequipa, 2021” su objetivo se sustenta en determinar la relación entre la asociatividad y la competitividad empresarial de los productores de ajo del Distrito de Alto Cural – Arequipa, 2021, cuyo métodos a utilizarse fueron método deductivo, de tipo básico con diseño no experimental de corte transeccional, conto con una población de 336 productores y una muestra de 180 empresarios, teniendo como técnica la observación y su instrumento colecta de información.

En este trabajo se logró determinar que existe relación entre la asociatividad y la competitividad empresarial de los productores de ajo del Distrito de Alto Cural – Arequipa, 2021, debido a que tras la aplicación de las encuestas se obtuvo resultados positivos para ambas variables existiendo una correlación significativa que afirma que la asociatividad se encuentra relacionada con la competitividad. La competitividad es una meta a seguir es necesario que los asociados tengan un líder que genere un ámbito laboral de basado en responsabilidades.



Según Bardales y Miranda (2022), en su artículo titulado “Asociatividad y competitividad de los productores exportadores de cacao en la Región Amazonas, 2019” cuyo objetivo fue a determinación de la relación entre la capacidad de asociatividad y competitividad en productores de cacao de la región Amazonas en el 2019. Se realizó investigación de tipo aplicada y de nivel correlacional, siendo una población de 270 y la muestra de 159 productores, para el acopio de datos se utilizó la encuesta y cuestionario respectivo.

Se concluyó que hay una relación directa entre la asociatividad y la competitividad de los productores exportadores de cacao en la región Amazonas en el 2019, esto se refuerza con el análisis del coeficiente de correlación que arroja un valor positivo de ( $Rho=0.440$ ) con un  $p$  valor  $< 0.001$ . En conclusión, la asociatividad es un punto clave para los productores de cacao, ya que al pertenecer a una asociación o cooperativa pueden ingresar a mayores mercados tanto nacionales como internacionales, generar más ingresos, poder acceder a créditos agrícolas, desarrollar conocimientos esenciales para los procesos productivos y de esta manera ser más competitivos.

Paricanaza Paricanaza (2021), en su investigación intitulado “La asociatividad como estrategia para mejorar competitividad en la producción de quinua de los pequeños productores del centro poblado de Chucaripo, Puno 2021”, donde planteo su objetivo principal fue evaluar si la asociatividad es una estrategia que contribuye a mejorar la competitividad en la producción de quinua de los pequeños productores del centro poblado de Chucaripo, Puno, en este mismo sentido metodológicamente la investigación fue de tipo descriptivo y correlacional, con un diseño no experimental de corte transversal, donde se aplicó una encuesta a una muestra de 28 productores de quinua, utilizando un cuestionario validado por juicio de expertos y con una confiabilidad de 0.689 según el alfa de Cronbach.

Llegando a la siguiente conclusión que se determinó que existe una relación positiva y moderada entre la asociatividad y la competitividad ( $Rho = 0.512$ ), donde los productores que aplican estrategias de asociatividad mejoran significativamente sus indicadores de competitividad, lo que sugiere que la asociatividad contribuye directamente a mejorar la producción de quinua en la zona estudiada.

### 3.1.3 A nivel local

Según Yupanqui Huacre (2021), realizó su estudio intitulada “Estrategias asociativas y la competitividad de la asociación de apicultores Miski Wayta en la

Provincia de Chincheros 2021”, el presente investigación se realizó con el propósito de obtener el grado académico de título profesional de Licenciando en Administración de Empresas, teniendo como objetivo principal determinar cuál es la relación entre la estrategia asociativa y competitividad de la asociación de apicultores, así mismo, el hipótesis general existe una relación positiva considerable entre la estrategia asociativa y la competitividad de la asociación de apicultores.

Donde el estudio fue de enfoque cuantitativo, nivel correlacional de tipo básica, diseño no experimental, transversal con el tamaño de muestra 40 socios de la asociación, donde se determina a través del uso SPSS del variable estrategia asociativa es de 0,891 asimismo de competitividad es de 0.89 de alfa de Cronbach; es así que se la estrategia asociativa y los aspectos organizacionales, financieros y comerciales se asocian considerablemente con la competitividad.

Según Montes Velasque (2017), menciona en su trabajo de investigación intitulada “Estrategias asociativas y la competitividad de los productores de palto de Distrito de Kaquiabamba, Andahuaylas-2016”, donde el trabajo de investigación realizado fue con la finalidad de obtener el grado académico Licenciado en administración de empresas; tiene por objetivo principal de la presente investigación fue establecer la reacción que existe entre la las estrategias asociativas y la competitividad de los productores de palto del Distrito de Kaquiabamba, la metodología de la dicha investigación fue de enfoque cuantitativo, tipo de investigación básica, el nivel de investigación es descriptivo correlacional y el diseño de investigación fue no experimental donde la muestra fue de 50 productores por cantidad mínima de la población.

Los resultados de la investigación a los cuales se ha llegado son que las estrategias asociativas y la competitividad de los productores de palto del Distrito de Kaquiabamba tienen una correlación significativa positiva débil, siendo el coeficiente de correlación de Pearson de 0.451, lo cual indica que sí existe una correlación positiva pero débil.

Según Sisa Kacha (2018), desarrollo una tesis intitulada “asociatividad empresarial y la comercialización de la quinua en la provincia de Andahuaylas, 2016”, en el presente estudio de investigación se ha realizado con el objetivo de obtener el grado académico de licenciado en administración de empresas, de la facultad de ciencias de la empresa en la Universidad Nacional José María Arguedas; teniendo como objetivo principal del estudio ha sido determinar la relación que existe entre



asociatividad empresarial y la comercialización de la quinua en la provincia de Andahuaylas; donde en el trabajo de investigación realizada la metodología fue de enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo, el diseño de la investigación fue no experimental y el tamaño de muestra fue 82 productores de quinua.

Los resultados que se obtuvieron luego de hacerse el diagnóstico estadístico de los resultados por medio de gráficos de barras y tablas de frecuencia, y también usando el programa estadístico SPSS donde arrojó un P-valor de 0,000 esto significa que hay relación, y se acepta la hipótesis alterna, de igual forma el coeficiente de Spearman arrojó un valor de 0,435 esto quiere decir que hay correlación positiva moderada entre ambas variables, por lo que se finaliza diciendo que hay relación entre asociatividad empresarial y la comercialización de la quinua en la Provincia de Andahuaylas.

### 3.2 Marco teórico

#### 3.2.1 Origen de la asociatividad

En la siguiente tabla se presenta cómo ha evolucionado el origen y el desarrollo de la asociatividad, tomando como base los aportes de diversos autores, donde ya desde tiempos primitivos se reconoce a la asociatividad como una práctica propia del ser humano y de su vida en sociedad; asimismo, la cooperación fue avanzando notablemente, dando lugar a distintos modelos sociales, en los que se evidenció su utilidad para enfrentar problemas económicos desde los inicios de la civilización, como es el caso de los artesanos egipcios que se organizaron para el comercio y la protección de sus intereses (Sanabria y Salgado, 2023).

**Tabla 2**  
*Evolución histórica del concepto de asociatividad*

<b>Autores y cronología</b>	<b>Aportes</b>
Uribe (S V a. c. – S III d. c.)	Primeras manifestaciones de agrupación de artesanos y cultivadores de productos agropecuarios, en los inicios de la civilización en Egipto Atenas y Babilonia.
Uribe (SXII)	En China se crearon las primeras cooperativas de ahorro y crédito
ASCOOP (S XVI,1590)	Las tribus precolombinas americanas; incas, mayas y aztecas, se organizaron en mingas, resguardos aborígenes, encomiendas y convites para su colaboración en el trabajo.
Monge (S XVIII)	En respuesta a las desigualdades en Europa se intenta una nueva forma de organización empresarial solidaria e igualitaria, asociaciones de trabajo.
Ramírez et al. SXVIII (1730-1750)	Se crearon en Estados Unidos las primeras formas de asociatividad.



Serna y Rodríguez (1789-1850)	Revolución francesa: Declaración de los derechos humanos. Revolución industrial: Avances científicos y tecnológicos, propiedad privada. Capitalismo.
Pineda (1830)	Robert Owen, Padre de socialismo británico y precursor del cooperativismo.
Uribe y Monge (1844)	Nace de cooperativismo en Inglaterra, con la Cooperativa Rochadle, como punto de inflexión (Principios de Cooperativismo).
Ardila (1911)	Se crea la experiencia colectiva denominado Kibutz, como alternativa de protección y colaboración recíproca para los ciudadanos. Durante la revolución rusa se establecieron los Koljoses.
Kasmir (1950)	Grupo Cooperativismo Mondragón, en Guipuzcoana (Mondragón), localizada en la Comunidad Autónoma del País Vasco.
Uribe (1957-1963)	Confederación Cooperativa de Caribe, Organización de Cooperativas de América.
Coraggio (Década del 90)	Nace en Brasil la asociatividad, Perú, Colombia y Ecuador se realizan experiencias asociativas.

*Nota.* En la tabla se muestra las primeras aproximaciones al concepto de asociatividad obtenido de Sanabria y Salgado (2023).

### 3.2.2 Teoría que sustentan la asociatividad

#### 3.2.2.1 Teoría de las redes

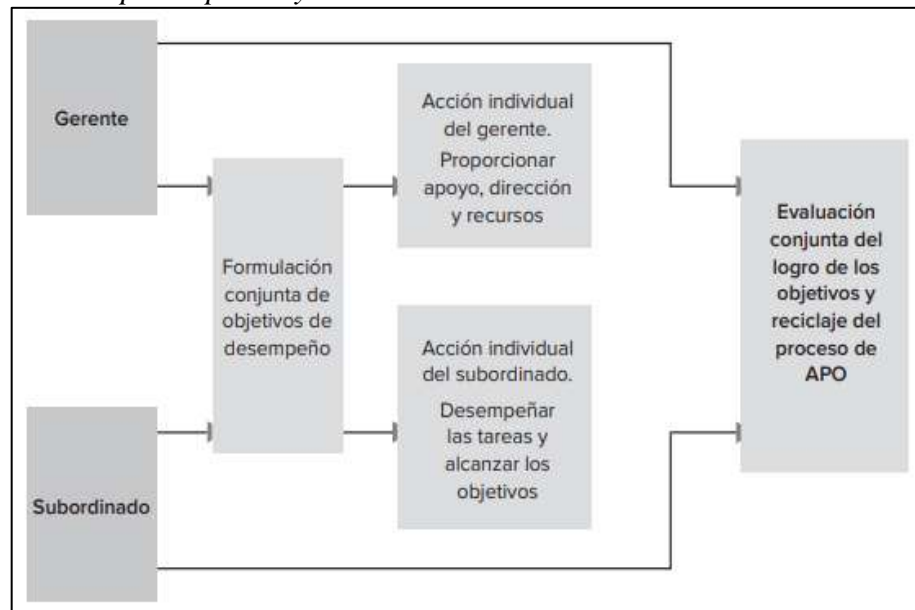
Teniendo en cuenta a Castellano (2010), señala que esta teoría “es definida como un conjunto de elementos como las entidades, empresas, formas productivas, ideas, tecnologías, agentes, etc. y la relación entre ellos, colocando el énfasis en las relaciones o interconexiones específicas y directas entre los elementos” (p. 192). Es decir, esta teoría se refiere al estudio de como las asociaciones o individuos se conectan y colaboran entre sí, compartiendo recursos y conocimientos, trabajando en equipo, innovar, desarrollar nuevas ideas y resolver problemas, para lograr objetivos comunes (Castellano, 2010).

#### 3.2.2.2 Teoría de administración por objetivos (APO)

Según Chiavenato (2019), fue introducida por Peter Druker en 1954, quien “propuso que gerentes y subordinados trabajen juntos para establecer metas claras y medibles, asignar responsabilidades y evaluar el desempeño basado en resultados esperados” (p. 133). Es decir, este enfoque paso a centrarse en el proceso y las actividades por un enfoque orientado a resultados, enfatizando la importancia de lograr objetivos y hacer correctamente el trabajo.



**Figura 1**  
*Proceso participativo y democrático de la AP*



*Nota.* En la figura muestra el proceso de evaluación de logro de objetivos APO. Fuente: Chiavenato (2019).

### 3.2.3 Modelos de asociatividad

#### 3.2.3.1 Modelo de asociatividad

En este modelo se considera los elementos claves para la asociatividad empresarial, ya que sin las cuales sería imposible la creación de procesos asociativos de las organizaciones. Al respecto Narváez et al. (2009), afirma que el objetivo del modelo asociativo busca compartir los riesgos y reducir los costos mediante la colaboración estratégica, este enfoque busca beneficios en tres dimensiones como; en el aspectos financiero, organizacional y mercadeo de los productos, de esta manera, fortalece la competitividad de los participantes al optimizar sus capacidades individuales mediante el trabajo cooperativo.

**Tabla 3**  
*Factores requeridos para el modelo de asociatividad empresarial*

Asociatividad	Organizacionales	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mejora de los procesos productivos</li> <li>- Acceso a tecnologías de productos</li> <li>- Asistencia técnica</li> <li>- Aumento de poder de negociación</li> <li>- Proceso de aprendizaje colectivo</li> <li>- Creación de nuevas empresas</li> <li>- Intercambio de información productiva</li> </ul>
	Financieros	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acceso a financiamiento</li> <li>- Reducción de costos</li> <li>- Compras conjuntas</li> <li>- Inversión conjunta</li> <li>- Importaciones de bienes y equipos</li> <li>- Generación de economías de escala</li> </ul>
	Mercadeo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lanzamiento de nuevos productos</li> <li>- Apertura de nuevos mercados</li> <li>- Incremento de información comercial</li> <li>- Investigación de mercados</li> <li>- Alianza en la lógica y distribución de los productos</li> <li>- Servicio posventa conjunto</li> </ul>

*Nota.* Información obtenidos de Narváez et al. (2009)

### 3.2.3.2 Modelo de asociatividad de Benson y Zamora.

Según Benson y Zamora-Duque (2023), afirma que la asociatividad rural representa un elemento fundamental para el desarrollo del ámbito agropecuario, sin embargo, a pesar de su importancia, existe escasa información sobre las características y necesidades de las organizaciones, lo que complica la formulación de políticas ajustadas a sus verdaderas necesidades, esto dificulta evaluar el impacto que dichas intervenciones generan en las organizaciones beneficiadas, por lo que se propuso considerar cinco dimensiones relacionadas con las condiciones productivas, comerciales, financieras, administrativas y organizacionales.

**Tabla 4**  
*Modelo de asociatividad de Benson y Zamora*

Asociatividad	Productiva	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Método de producción</li> <li>- Cumplimiento de requisitos de clientes</li> <li>- Manejo agronómico.</li> <li>- Normas sanitarias</li> <li>- Nivel de calidad</li> <li>- Control de calidad</li> </ul>
	Comercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formas de determinar la utilidad</li> <li>- Formas de venta</li> <li>- Forma de conseguir clientes</li> </ul>



	- Desarrollo de nuevos productos
	- Mercadeo de productos
Financiera	- Forma de determinar la utilidad
	- Fondo autogestionado
	- Gestión de recursos
	- Planificaron de dinero
	- Informes financieros
	- Plan de trabajo
Administrativa	- Manejo administrativo
	- Manuales administrativos
	- Brinda factura
	- Repartición de trabajo
Organizacional	- Frecuencia de reuniones
	- Proyectos sociales
	- Porcentaje de participación de socios
	- Planeación estratégica
	- Elaboración de proyectos
	- Programas de capacitación

*Nota.* Adaptado a partir de Benson y Zamora-Duque (2023)

### 3.2.4 Definición de asociatividad

De acuerdo con Proaño et al. (2022), indican que “es el conjunto de personas que se han unido voluntariamente para cubrir sus necesidades y alcanzar inspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una cooperación conjunta y democrática” (p. 199). Es decir que las asociaciones se forman para trabajar juntas y lograr objetivos comunes.

Según el Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri, 2014), la asociatividad es un “proceso de agrupamiento voluntario de individuos, varones y mujeres, organizaciones o empresas que trabajan en forma coordinada y concertada para alcanzar sus metas” (p. 38). En este mismo sentido, este agrupamiento busca optimizar el uso de los recursos productivos, superando lo que se lograría individualmente, y generar mayores ingresos a través de la comercialización conjunta (Minagri, 2014).

Por su parte, Aponte López (2021), manifiesta que la asociatividad “es una estrategia que permite la gestión del conocimiento, la innovación y el aprendizaje a través de los recursos y las potencialidades que ponen en evidencia el factor diferencial frente a otras compañías y se centran en los clientes” (p. 58).

Según Cardona et al. (2021), definen la asociatividad como un: “mecanismo mediante el cual personas o empresas, manteniendo su independencia jurídica y operativa, deciden voluntariamente llevar a cabo procedimientos en conjunto para llegar a un fin común” (p. 5448). Esta forma de trabajo conjunto es una opción útil



para que los productores pecuarios, puedan generar mejores ingresos y vivir mejor, ya que les ayuda a organizar sus procesos y reducir la presencia de intermediarios. (Cardona et al., 2021).

De acuerdo a las definiciones consideradas, se entiende por asociatividad como un mecanismo de cooperación entre un conjunto de organizaciones, donde cada quien mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial, permitiendo la articulación entre las empresas del mismo rubro, entre proveedores y clientes, con el objetivo de ser más competitivos en el mercado.

### **3.2.5 Dimensiones de asociatividad**

Para esta variable se considera dimensiones adaptadas de la tripología de los modelos de asociatividad, que “permiten mejorar la producción, supone el protagonismo de los productos y un fuerte compromiso de las instituciones de apoyo, que garantizan las capacitaciones, es decir la gestión organizacional, permiten la comercialización y financiamiento” (Centro Nacional de Tecnología Agropecuaria y Forestal [CENTA], 2002, p. 9). Así mismo, en referencia a la gestión del proceso asociativo de acuerdo al Ministro de Agricultura y Riego (2014), en las cuales considera estos tres objetivos importantes de la asociatividad en las empresas productoras de sector agropecuario.

#### **3.2.5.1 Comercialización**

Teniendo en cuenta al Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura - IICA (2018), precisa que “es un conjunto de funciones que se desarrollan para que el producto llegue del productor al consumidor, que involucra aspectos de compra, venta, transporte y asumir riesgos” (p. 10).

Es un proceso complejo, ya que comprende una múltiple variación del producto, es útil porque la mayoría de los productos cuentan las características para exportar y es muy dinámico porque se adapta a los cambios tecnológicos con gran facilidad (Saravia, 2009).

Por su parte, Iibay Iivay (2019), lo define como “un conjunto de actividades que se desarrollan para facilitar las ventas de una manera más específica y detallada, que pueda satisfacer necesidades del cliente” (p. 15). Esta dimensión es muy importante en toda empresa, que comprende un conjunto de procedimientos desde el productor al cliente final.



**a) Proximidad a nuevos mercados**

Según Fortater et al. (2018), afirma que “comprende a la liberación del intercambio de bienes y servicios y de regulaciones complementarias; así como los movimientos eficientes de inversión y de las personas” (p. 7). Se refiere pes a la capacidad de generar amplias gamas de mercado y tener la facilidad de ingresar competitivamente.

**b) Encadenamiento comercial**

“Es un proceso que involucra a productos diferenciados que están orientadas a mercados nichos, con consumidores finales e informados y generalmente sensibles a los atributos de calidad” (IICA, 2018, p. 42). Al respecto el marco legal que ese establece en nuestro país coopera con la prestación de servicios de calidad, relacionados con ética y cuidado del medio ambiente.

**c) Cultura de cooperación**

De acuerdo a IICA (2018), afirma “es el conjunto de normas, comportamientos y sistemas generado en un grupo humano, así como en organizaciones, una empresa o comunidad, que son considerados válidos para conformar dicha organización” (p. 13).

**d) Marca colectiva**

Es un distintivo que respalda el origen y la calidad de un producto o servicio y el uso de esta estrategia, permite a los productores agruparse para comercializar de forma conjunta, logrando así mayo visibilidad y reconocimiento en menos tiempo (IICA, 2018).

**e) Integración**

“Proceso y resultado de mantener unidas las partes de un todo; una estrategia que busca incrementar el negocio mediante la cooperación” (Weinberger Villaran, 2009, p. 114). Es decir, es donde uno trata de crecer dentro del sector, desarrollando productos o servicios a nuevos segmentos de mercado.

**3.2.5.2 Financiamiento**

Según Narvaez et al. (2009), menciona que el acceso al financiamiento se refiere al “acceso de financiamiento cuando las garantías requeridas no pueden ser cubiertas por cada actor en forma individual, son cubiertas proporcionalmente por cada uno de los participantes para compras e



inversión conjunta” (p. 161). En otras palabras, es cuando una sola persona no puede cubrir sus costos por sí mismos, en lo que todos los integrantes aportan una parte para que puedan realizar compras o inversiones de manera conjunta.

Por otra parte, según lo señalado por Moreno (2023), el financiamiento consiste en la obtención de recursos económicos, provenientes de fuentes internas o externas, ya sea a corto, mediano o largo plazo, lo cual implica un manejo eficiente dentro de las empresas.

**a) Inversión en activos**

Es una acción de ampliar la capacidad de producción, mejorar sus procesos productivos, reemplazar equipos obsoletos; así mismo, incluye la compra de bienes inmuebles y/o terrenos (Libra Briceño, 2009, p. 23).

**b) Distribución de recursos**

La distribución de recursos “consiste en la distribución, planificación de recursos para maximizar su eficiencia, de acuerdo a las prioridades establecidas” (Cerquin y De la Cruz, 2022, p. 23). Es decir, designar de manera congruente las actividades que estén orientadas a los objetivos de la organización.

**c) Accesos a créditos**

Según Del Rio et al. (2023), afirma que “es la capacidad de los individuos de acceder a productos o servicios financieros oportunos y asequibles, esenciales para financiar las inversiones de la asociatividad” (p. 3).

**d) Acceso a proveedores**

“Capacidad de contar con una red de proveedores confiables, que suministran bienes y servicios que beneficien oportunamente a la organización; además permiten la calidad en las entradas y garantizan la calidad de las salidas” (Cerquin y De la Cruz, 2022, p. 24).

**e) Eficiencia en el uso de recursos**

De acuerdo al Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA, 2011), afirma que “consiste en usar de manera eficiente los recursos que se dispone; a través de ello se ofrece una oportunidad para revertir la tendencia insostenible” (p. 23).



### 3.2.5.3 Proceso organizacional

Según Turin Meza (2017), señala que “Involucra el entorno que debe poseer una estructura organizacional alineada con la misión y visión, el cómo definir cada proceso, realizando una serie de actividades utilizando recursos y controles para transformar los elementos de entradas en resultados” (p. 123). Es decir, la empresa gracias a un sistema de proceso organizacional para un uso eficiente de los recursos disponibles que acrediten calidad del producto o servicios.

Según Pinto Cristiani (2012), se trata de un esfuerzo impulsado desde la alta gerencia de las organizaciones, con el propósito de mejorar la eficiencia del personal y, con ello, alcanzar los objetivos organizacionales, adaptándose a nuevas tecnologías, a las exigencias del mercado y a diversas retos que contribuyen al aumento de la productividad.

#### a) Mejora en los procesos

Es un conglomerado de tareas y actividades que permiten la producción o elaboración de productos o bienes, que inician desde la obtención de materia prima, hasta la comercialización (Torres Riveo, 2022).

#### b) Acceso a tecnología

“Es la técnica, ciencia aplicada, que facilita los procesos de manera coordinada, con el objetivo de producir bienes y servicios, que constituyen aspectos económicos, sociales y culturales de la organización” (Cerquin y De la Cruz, 2022, p. 18).

#### c) Sistemas de capacitación

Para Münch (2010), sostiene que “educación que se imparten la organización, con la finalidad de desarrollar habilidades, destrezas y competencias en el trabajo” (p. 214). En este mismo sentido “se deben realizar capacitaciones periódicas en diferentes temas, para todos los productores, sobre los costos, sistemas de mejora en la producción, aspectos legales, asociatividad, etc.” (IICA, 2018, p. 16).

#### d) Poder de negociación

Para Gonzales Castillo (2023), es la capacidad de influir en el comportamiento o actitudes de la otra parte, donde ambas partes deben poner su carga y equilibrio para diferenciarse de poder.



### e) Comunicación interna

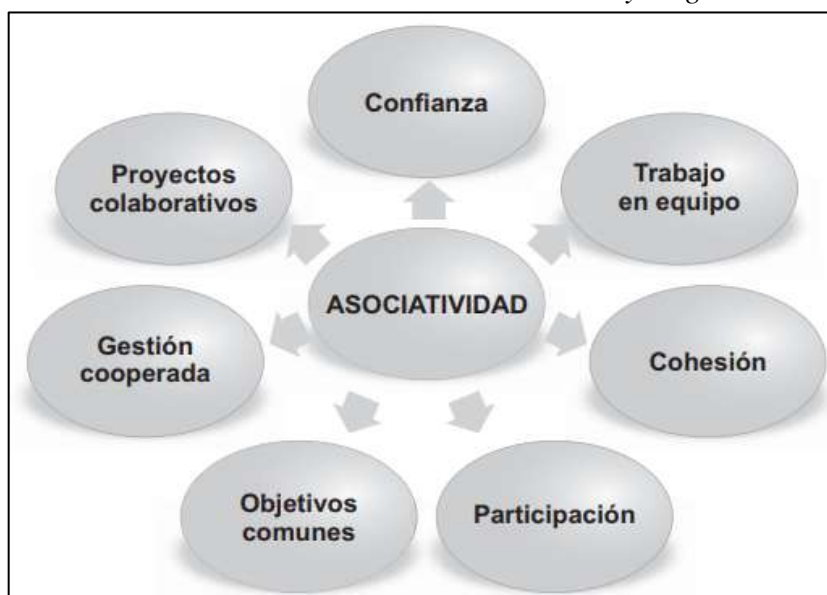
Según IICA (2018), afirma que “comprende a las estrategias y las acciones concretas de comunicación que se instrumentan dentro de la organización” (p. 39). Es decir, el intercambio de ideas entre todos los miembros de la organización, a fin de mejorar el ambiente asociativo.

#### 3.2.5.4 Características de la asociatividad

Teniendo en cuenta a Sanabria y Salgado (2023), donde plantean que la asociatividad se caracteriza por elementos claves como la confianza, el trabajo en equipo, la cohesión entre los miembros, las participaciones activas, la existencia de objetivos comunes, la gestión cooperativa y por último el desarrollo de proyectos colaborativos, en la siguiente figura se observa de manera más clara.

#### Figura 2

*Características de la asociatividad de Sanabria y Salgado.*



*Nota.* En la figura se puede observar siete características principales de asociatividad, Fuente: Sanabria y Salgado (2023)

Por su parte, Santana et al. (2023), donde señala seis características de la asociatividad los cuales se describe en los siguientes: (a) la cooperación, ayuda a que la organización sea más visible, reduzca gastos y logre vender mayores cantidades; (b) la organización, facilita la división y coordinación de funciones para cumplir metas comunes; (c) la permanencia, implica una visión de trabajo conjunto a largo plazo; (d) la autonomía, significa que cada integrante conserva su independencia y toma sus propias decisiones dentro de los proyectos; (e) la decisión voluntaria, indica que cualquier miembro



puede entrar o salir del acuerdo si así lo decide; y (f) los objetivos comunes, permiten aprovechar oportunidades, resolver dificultades juntos y mantener el control del negocio.

### **3.2.5.5 Formas de asociatividad**

Existen diferentes maneras de asociarse las cuales se detallan en las siguientes.

#### **a) La asociación civil**

Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú Mincetur (2016), define la “asociación sin fines de lucro; las ganancias pertenecen a la asociación y no pueden ser repartidas entre los asociados” (p. 18). Además, este tipo de asociatividad “se constituye por capital o bienes y es de responsabilidad limitada” (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura [IICA], 2017, p. 122).

#### **b) La cooperativa**

Según el Mincetur (2016), señala “son asociaciones autónomas de personas unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común a través de una empresa de propiedad conjunta” (p. 25). Así mismo, IICA (2017), señala que la cooperativa permite el desarrollo de actividades empresariales.

#### **c) El consorcio**

Según Mincetur (2016), los consorcios “es un contrato entre una o dos individuos de persona natural o jurídica, que se asocian para desarrollar uno o varios negocios” (p. 20). Donde cada integrante del consorcio mantiene su independencia y la propiedad de bienes que aporta puede tener una duración determinada e indeterminada, mas no pueden realizar una empresa de persona jurídica (IICA, 2017).

#### **d) Red empresarial**

“Es una alianza estratégica entre un grupo limitado que se afilian voluntariamente y mantienen su independencia jurídica y autonomía gerencial” (Anaya Ureña, 2020, p. 31). La misma que está orientado al desarrollo de la competitividad de todos los participantes de la asociatividad.



**e) Clústers o conglomerados**

Comprende a un conjunto de empresas que pertenecen a diferentes sectores, entorno a mercados, tecnologías y capitales productivos que constituyen núcleos dinámicos del sector. Esta forma de asociatividad “permite generar economías de aglomeración y de integración funcional, y a través de ello tener una ventaja competitiva y generar un valor agregado” (Ferrando Perea, 2015, p. 179).

**f) Cadenas productivas**

Son asociaciones conformadas por unidades familiares tienen como propósito la producción de bienes y servicios. De acuerdo con Ferrando Perea (2015), estas organizaciones están estructuradas por una Asamblea General y un Consejo de Coordinación, el cual “incluye un coordinador productivo, finanzas, logístico y otro de post-cosecha y comercialización; esta modalidad cuenta con un mercado ya garantizado a través de un contrato con medianos y grandes empresarios ya posicionados en el mercado” (p. 179).

**3.2.5.6 Tipos de asociatividad**

Según Mincetur (2014), los tipos de asociatividad comprenden diversas formas de cooperación entre organizaciones, como: a) la subcontratación, que permite compartir tareas no centrales en la cadena de valor; b) las alianzas estratégicas, donde competidores se unen con fines comunes; c) los distritos industriales, integrados por empresas afines que buscan mejorar su competitividad regional; d) los núcleos empresariales, formados por grupos con objetivos similares que trabajan en soluciones conjuntas; e) las redes de servicios, compuestas por profesionales o instituciones interdisciplinarias; f) los pools de compras, que agrupan empresas para negociar colectivamente; y g) los grupos de exportación, orientados a ingresar en mercados internacionales mediante estrategias compartidas.

**3.2.5.7 Beneficios de asociatividad**

Teniendo en cuenta a Duran Gonzales (2011), donde señala al participar en un proceso asociativo brinda varios beneficios como: mejorar la capacidad para negociar precios tanto al vender como al comprar insumos en grandes cantidades, acceder a mercados más grandes vendiendo productos similares, aumentar la producción y productividad, acceder a créditos especializados,



obtener tecnologías nuevas o mejoradas, fortalecer la presencia en el mercado, recibir capacitaciones y aplicar buenas prácticas, además de fomentar una visión empresarial entre los integrantes.

#### **3.2.5.8 Etapas de proceso asociativo**

Según Pérez Sisa (2020), donde el proceso para formar una organización asociativa pasa por cinco etapas: (a) en la etapa de gestación, los integrantes muestran interés y reconocen objetivos comunes; (b) en la estructuración, se definen las estrategias para lograr esos objetivos; (c) en la madurez, se busca que la asociación sea sostenible y se define su forma legal; (d) en la etapa productiva, se ejecutan acciones y se agilizan procesos internos para alcanzar los resultados; y (e) en la etapa de declinación, los resultados bajan y el costo supera los beneficios.

#### **3.2.5.9 Ventajas de la asociatividad**

De acuerdo con Mincetur (2014), donde enlista que la asociatividad ofrece diversas ventajas para los productores: a) mejora la gestión empresarial y la competitividad, ya que permite una mejor imagen, mayor poder de negociación y acceso a mercados más grandes; b) reduce costos mediante compras conjuntas, uso compartido de insumos y tecnologías, así como menores gastos en producción y mano de obra; c) genera mayor y mejor oferta, lo que incrementa la productividad, facilita alianzas y permite alcanzar certificaciones de calidad; y d) facilita el acceso a información, capacitación y financiamiento, promoviendo la innovación y el intercambio de experiencias entre los miembros de la organización.

#### **3.2.5.10 Valores y principios de la asociatividad.**

Así mismo, Narvaez et al. (2009), considera importante los siguientes principios y valores que deben tener cada grupo para fomentar la asociatividad, mostrando un grado de importancia:



**Tabla 5**  
*Principios y valores que guían el proceso de asociatividad empresarial*

Principios	Construir confianza entre los empresarios	100%
	Establecer compromiso entre los empresarios	100%
	Promover equipos de trabajo	25%
	Identificación de intereses, propósitos, objetivos	100%
	Promover la integración con otras organizaciones	50%
	Promover cambios en la cultura empresarial	75%
	Construir nuevas formas de organización empresarial	50%
Valores	Equidad	100%
	Cooperación	75%
	Libertad	100%
	Autonomía	50%
	Fiabilidad	75%
	Subsidiariedad – autogobierno	-
	Integración	75%
	Apertura	75%
	Competencia	50%
	Participación	75%
	Transparencia	100

*Nota.* Datos obtenidos de Narváez et al. (2009).

### 3.2.6 Origen de concepto de competitividad

En la siguiente tabla se presenta un resumen sobre cómo ha evolucionado el concepto de competitividad desde el siglo XVII hasta el siglo XX, donde se identifican elementos del microentorno vinculados a la gestión, los recursos y las capacidades de las empresas, así como la innovación, el conocimiento y las tecnologías; también se consideran factores del macroentorno relacionados con los aspectos políticos, sociales y económicos del país o la región (Rueda et al., 2022).

**Tabla 6**  
*Evolución del concepto de competitividad*

Año	Autor	Concepto
1776	Adam Smith (1723-1790)	Identifica cuatro factores: tierra, capital, recursos naturales y fuerza laboral.
1817	David Ricardo (1772-1823)	Ley de la ventaja comparativa en el que se determina como deberían competir los países.
1867	Karl Marx (1818-1883)	Estableció la relación entre valores, creencias religiosas y el desenvolvimiento económico de las naciones
1942	Joseph Schumpeter (1883-1950)	Enfatizó el rol del emprendedor como un factor de competitividad, subrayando que el progreso es el resultado de los desequilibrios que favorecen la innovación y la mejora tecnológica.



1965	Alfred P. Sloan (1875-1965)	Desarrollo con más profundidad el concepto de administración como un factor principal para la competitividad.
1982	Robert Solow (1948-1982)	Destaca la importancia de la educación, la innovación tecnológica y los crecientes conocimientos técnicos (know-how).
1990	Michael Porter (1990)	Integra a todos los factores en un modelo sistemático llamado el diamante de la ventaja nacional.

*Nota.* Información obtenida a partir de Rueda et al. (2022).

### 3.2.7 Teorías que sustentan la competitividad

#### 3.2.7.1 Teoría Clásica de ventaja comparativa

La teoría es desarrollada por Ricardo (1817), donde sostiene que los países deben especializarse en la producción de bienes en los que tienen una ventaja comparativa, en otras palabras, aquellos que pueden producir a menor costo relativo, es así que, la competitividad depende de los recursos naturales y factores básicos de producción que posee un territorio. Sin embargo, esta teoría presenta limitaciones al momento de analizar la competitividad en pequeñas organizaciones, ya que no considera aspectos organizativos ni institucionales.

#### 3.2.7.2 Teoría neoclásica

Esta teoría amplía el enfoque de la teoría clásica donde resalta la importancia de la eficiencia en el uso de recursos. En este mismo sentido según Krugman (1994), donde critica el uso concepto de competitividad a nivel nacional, argumentando que la verdadera medida de éxito económico debe centrarse en la productividad y no en la participación de mercados globales. Por lo tanto, en el entorno de las empresarial la competitividad se refleja en menores costos por unidad producida y mejor calidad, como la optimización de producción con tecnologías apropiadas, capacitación técnica y buena gestión económica.

#### 3.2.7.3 Teoría de ventaja competitividad de Porter

Según Porter (1990), donde argumenta que la competitividad no depende únicamente de los recursos naturales o los costos, sino de la capacidad de las empresas para innovar y mejorar continuamente; donde su modelo del diamante de la competitividad identifica cuatro determinantes clave los cuales son: condiciones de los factores, condiciones de la demanda, industrias relacionadas y de apoyo, y estrategia, estructura y rivalidad de las empresas. Teniendo en cuenta en ámbito organizacional la ventaja



competitiva se puede lograr al diferenciar los productos, mejorar la calidad, innovar en la comercialización y acceder a nichos de mercado.

### 3.2.7.4 Teoría de competitividad sistémica

La teoría fue propuesta por Esser et al. (1996), donde plantea que la competitividad es el resultado de la interacción de factores agrupados en cuatro niveles: a) el nivel micro, referido a las capacidades empresariales; b) el nivel meso, relacionado con el entorno, la infraestructura y los servicios; c) el nivel macro, vinculado al entorno económico e institucional; y d) el nivel meta, que abarca los valores culturales y sociales. Este modelo fue diseñado para analizar la competitividad en contextos complejos y dinámicos, y su estructura se representa gráficamente en la figura siguiente.

**Figura 3**

*Enfoque de competitividad sistémica.*



*Nota.* En la figura se muestra cuatro niveles de competitividad. Fuente: Saavedra y Milla (2017).

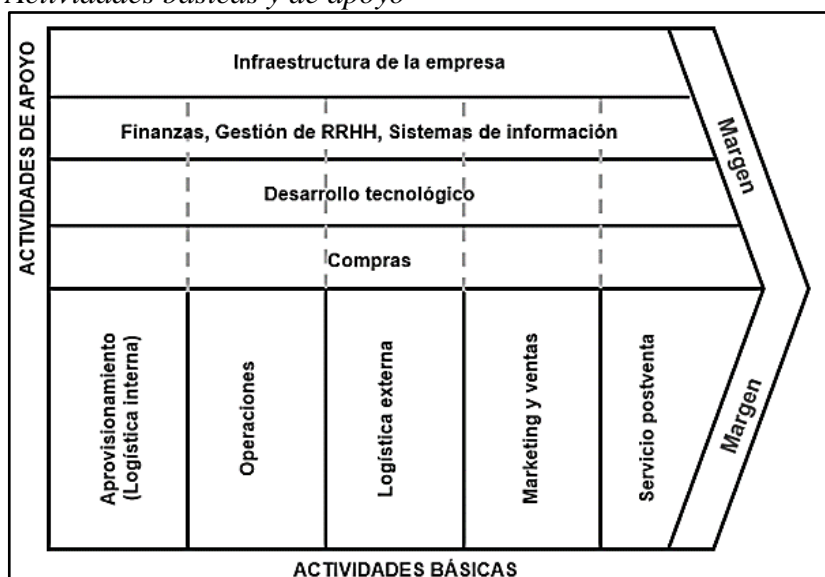
## 3.2.8 Modelos de competitividad

### 3.2.8.1 Modelo de cadena de valor de Porter.

La cadena de valor permite analizar paso a paso lo que hace una empresa para ofrecer un producto o servicio, asimismo ayuda a reconocer cada actividad y cuánto valor aporta, donde estas se dividen en dos grupos: las actividades primarias, que van desde la producción hasta la entrega y atención al cliente; y las de apoyo, que brindan recursos, tecnología y personal para que todo funcione bien (Porter, citado en Mamani y Merma, 2018).



**Figura 4**  
*Actividades básicas y de apoyo*



*Nota.* En la figura se muestra principales actividades de cadena de valor de Michael Porter. Fuente: Mincetur (2014).

**a) Actividades básicas o primarias.**

Estas tareas comprenden: (a) la logística interna, que abarca la recepción, el almacenamiento y la organización de los insumos para elaborar el producto; (b) las operaciones, refieren uso de maquinaria, empaquetado, ensamblaje, mantenimiento de equipos; (c) la logística externa, que incluye las acciones para obtener, guardar y entregar los productos terminados a los clientes; (d) el marketing y las ventas, que agrupan actividades de publicidad, promociones, elección de canales de venta, relaciones comerciales y definición de precios; y (e) los servicios, que se relacionan con la instalación, mantenimiento, capacitación y mejoras del producto (Mamani y Merma, 2018)

**b) Actividades de apoyo o secundarias**

Estas acciones están conformadas por: (a) la infraestructura de la organización, que abarca la dirección general, la planificación, el cumplimiento de normas legales, la coordinación con entidades estatales y la gestión de la calidad; (b) el desarrollo tecnológico, que se refiere a actividades orientadas a mejorar tanto el producto como los procesos; (c) la gestión del personal, que incluye la selección, contratación, formación, desarrollo y reconocimiento del equipo humano y (d) el abastecimiento, que comprende la compra de insumos,



materias primas, materiales, maquinaria y demás recursos necesarios para el funcionamiento de la cadena de valor (Mamani y Merma, 2018)

### 3.2.8.2 Modelo estructural de competitividad

El modelo propuesto por Ibarra et al. (2017), quienes desarrollaron un modelo estructurada que contempla ocho dimensiones clave para entender la competitividad en las micro y pequeñas empresas, entre las cuales se destacan los factores de producción y operación, la contabilidad y finanzas, y el aseguramiento de la calidad, ya que estas dimensiones están conectadas con otras como la planeación estratégica, los recursos humanos, la gestión ambiental, los sistemas de información y la comercialización, de modo que este modelo reconoce que la competitividad no depende de un solo factor, sino del trabajo conjunto de varios elementos que interactúan para generar valor y lograr un posicionamiento sostenible.

**Tabla 7**  
*Modelo de competitividad de Ibarra et al.*

	<b>Dimensiones</b>	<b>Características</b>
Competitividad	Planeación Estratégica	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Objetivos</li> <li>- Metas</li> <li>- Políticas</li> <li>- Análisis del entorno</li> <li>- Planes de contingencia</li> </ul>
	Producción y operaciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proceso de producción</li> <li>- Certificaciones</li> <li>- Flexibilidad productiva</li> <li>- Desarrollo de nuevos productos</li> <li>- Planeación de materiales, etc.</li> </ul>
	Aseguramiento de calidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Normatividad</li> <li>- Grupos de trabajo y retroalimentación</li> <li>- Procesos certificados</li> </ul>
	Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Política de venta</li> <li>- Distribución</li> <li>- Relación clientes proveedores.</li> <li>- Satisfacción de clientes</li> <li>- Investigación de mercados</li> </ul>
	Contabilidad y finanzas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estructura de costos</li> <li>- Administración financiera</li> <li>- Estrategias fiscales</li> <li>- Pago de impuestos</li> <li>- Inventarios</li> </ul>
	Recursos humanos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proceso de selección</li> <li>- Capacitación de los asociados</li> <li>- Cultura organizacional</li> <li>- Salud y seguridad laboral</li> </ul>



Gestión ambiental	- Política concientización y capacitación - Normatividad
Sistemas de Información	- Tecnologías de información - Sistematización - Planes de contingencia

*Nota.* Información obtenida a partir de Ibarra et al., (2017).

### 3.2.9 Definición de competitividad

Capacidad de una organización para implementar estrategias diferenciadoras que mejoren su posición en el mercado. En este mismo sentido, “consiste en una estrategia que no está siendo implementada actualmente por otras empresas y que facilita la reducción de costos, la explotación de oportunidades de mercado y la neutralización de amenazas competitivas” (Wongsansukcharoen y Thaweepaiboonwong, 2023, p. 5).

Según Cardona et al. (2021), sostiene como “capacidad que tienen sus habitantes individuales y colectivamente de identificar, crear y aprovechar, con el apoyo del estado, en beneficio de todos, en forma permanente y sostenible, creando valor agregado, a partir de aprovechamiento y mejoramiento de sus activos tangibles” (p. 5449). Los cuales comprenden como; recursos naturales y capital ambiente e intangibles como; capital social, cultural e instrucciones, sociedad de conocimiento.

Para Ramirez y Ampudia (2018), donde afirma “es un factor importante en el entorno organizacional, en donde la revolución tecnológica facilita la comunicación entre países y mejorar la productividad, evidenciando las cualidades y debilidades de la empresa” (p. 30).

Por su parte, Palomo y Pedroza (2018), donde afirma como “la capacidad de una empresa para conseguir, mantener y aumentar una ventaja con respecto a sus rivales basado en comportamientos superior al mercado, ya sea en costos, en calidad y diferenciación” (p. 16).

De lo mencionado por Lombana y Rozas (2009), sostiene que la competitividad es “un concepto comparativo entre las empresas en el ámbito regional que buscan la creación y agregación de valor, utilizando las estrategias gerenciales apropiadas para generar prosperidad enmarcado en un ambiente competitivo sostenido en los niveles macro, meso y micro”. (p. 23).

De acuerdo a las definiciones consideradas, se precisa a la competitividad como la capacidad de las empresas para mantener o agregar valor añadido, dominar al



mercado, obtener utilidades, generar valor y satisfacer necesidades, que les conlleva a ser más sostenibles.

### **3.2.10 Dimensiones de competitividad**

#### **3.2.10.1 Producción y operaciones**

Esta dimensión, es muy importante dentro de la competitividad de la empresa, que implica en los procesos de producción, uso de herramientas de producción, certificaciones, flexibilidad en los procesos de productivos, planeación de materias primas e insumos, y otros; los cuales conllevan a que la empresa reaccione en corto plazo ante los cambios de la demanda y factores externos de la organización (Ibarra et al., 2017).

Tiene que ver con los resultados que se obtienen en un proceso o un sistema, por lo tanto “es lograr mejores resultados considerando los recursos empleados para generarlos, donde los resultados logrados se mide en las unidades producidas o en utilidades y los recursos empleados se cuantifican por la cantidad de trabajadores, tiempo, horas máquina, etc.” (Gutierrez Pulido, 2010, p. 21).

Para Galindo y Rios (2015), afirma “es una medida de que tan eficiente utilizamos nuestro trabajo y nuestro capital para producir valor económico; donde la productividad alta implica producir mucho valor económico con poco trabajo o poco capital” (p. 2). Es decir, consiste en la valoración adecuada de cada recurso que se emplea.

##### **a) Proceso de producción**

Consiste en un proceso de transformación de los recursos productivos en bienes y servicios aplicando la tecnología, además que requieren de capital para adquirir la materia prima y tecnología; de esa manera se conforma las empresas para satisfacer la necesidad (Caba et al., 2022).

##### **b) Calidad**

“Es la totalidad de los rangos y características de un producto o servicio que se sustenta en su habilidad para satisfacer las necesidades establecidas o implícitas” (Carro y Gonzales, 2012, p. 1). Es decir, es el grado de un conjunto de características que



cumplen con los requisitos de un producto, servicio, orientados a la satisfacción del cliente.

**c) Mejora continua**

Según Gutierrez Pulido (2010), afirma “se basa en contrastar lo que se quiere y de los resultados obtenidos, es decir estar en contante búsqueda de identificar oportunidades de corrección y mejoras en cada proceso de producción y prestación de servicios” (p. 92). Por lo tanto, la organización debe mejorar continuamente la eficacia mediante el uso de políticas de calidad, los resultados de auditoría, acciones correctivas, y revisión de la parte de la dirección de la organización.

**d) Acción correctiva del proceso**

Estrategia que permite a las organizaciones identificar errores o fallos en sus procesos productivos y aplicar medidas concretas para solucionarlos. En este sentido, Gutiérrez Pulido (2010), menciona “es la acción para eliminar causas de un problema y la no conformidad, para que esto no se vuelva presentar” (p. 92).

**e) Aprovisionamiento**

Proceso mediante el cual una organización asegura la disponibilidad de los insumos, materiales y recursos necesarios para la producción. En palabras de Colomé y Pozo (2013), consiste en poner a disposición de la empresa todos los productos, bienes y servicios que urgen para garantizar su funcionamiento, así como suministrar diferentes procesos.

**3.2.10.2 Contabilidad y finanzas**

Para Ibarra (2017), afirma que “gran parte del éxito o fracaso de las empresas se relaciona con el acceso a financiamiento y estrategias para hacer uso adecuado de todos los recursos económicos” (p. 115). Por lo tanto, debe tener bien definida estructura de costos, margen de ganancias, administración financiera y otros aspectos que conlleven a una alta competitividad.

Asimismo, según Aguirre et al. (2020), afirma “es el desempeño financiero que la empresa cree pertinente para la toma de decisiones sobre el financiamiento” (p. 52). Una medida del rendimiento que en



un determinado periodo de tiempo producen los capitales. Por consiguiente, según Cerquin y De la Cruz (2022) indica que “es el margen de beneficio promedio de la empresa por la totalidad de sus inversiones realizadas a fin de mostrar la rentabilidad del activo” (p. 75).

**a) Rentabilidad de activos**

“Permite evaluar el impacto de las decisiones tomadas por la empresa en la obtención de utilidades utilizando para ello la totalidad de sus activos, expresando que mientras mayor sea el resultado obtenido entonces mejor habrán sido los resultados alcanzados” (Onofre y Quispe, 2022, p. 14). Determina qué tan bien están utilizando sus recursos tierras, ganado, maquinaria para generar beneficios económicos.

**b) Rentabilidad patrimonial**

Herramienta que mide la relación entre lo que una empresa invierte y lo que obtiene como ganancia, es muy importante ya que permite conocer cuántos dividendos pueden recibir (Altamirano y Larrea, 2016). En este mismo sentido es fundamental para los productores, por lo que ayuda a determinar qué tan rentables son sus inversiones colectivas y qué retorno económico pueden esperar de sus actividades productivas.

**c) Rentabilidad de ventas**

Permite conocer el beneficio real obtenido por cada producto comercializado. Este indicador muestra “cuanto es la ganancia por cada producto vendido después de deducir los gastos” (Altamirano y Larrea, 2016 p. 43). Lo cual resulta fundamental para analizar el desempeño económico de las asociaciones productoras.

**d) Capacidad de pago de impuestos**

Este proceso implica que los impuestos sean declarados y pagados de acuerdo con las normativas establecidas por la administración tributaria. Tal como señala Taricurima et al. (2022), consiste en el cumplimiento de la obligación por parte de los contribuyentes, la misma que debe ser declarado dentro de los procesos bajo control de la administración tributaria.



**e) Sanción tributaria**

Medida que se aplica cuando un contribuyente u organización no cumple con sus obligaciones tributarias. “Consecuencia jurídica por el incumplimiento de las obligaciones tributarias, y/o castigo que se impone a las personas por la violación de las normas tributarias” (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2012, p. 4).

**3.2.10.3 Aseguramiento de calidad**

Según Ibarra (2017), señala esta dimensión “determina el nivel de implementación de normas de calidad, certificaciones, programas para enfrentar contingencias” (p. 115). Cuyas características al ser evidenciadas hacen que la empresa tenga mayor nivel de competitividad en cada proceso.

El factor calidad es fundamental, que se encuentra en la orientación al cliente, quienes se inclinan por productos o servicios de calidad, cuya implementación en las empresas generan un costo alto, sin embargo, es de recuperación a mediano plazo (Saavedra y Tapia, 2013).

**a) Normas de calidad**

De acuerdo a la federación mundial de organismos nacionales de normalización, el trabajo de normas internacionales se caracteriza por ISO 9001, “donde la calidad enmarca una gama más amplia tanto para los productos y servicios, así como en cada acción y actividad de la entidad” (Jabaloyes et al., 2020, p. 7).

**b) Retroalimentación**

Permite evaluar los resultados obtenidos y hacer los ajustes necesarios para mejorar continuamente los procesos. Según Canabal y Margalef (2017), afirma es el mecanismo de realimentación desde el proceso de salida hasta la entrada; si bien está presente en cada fase de las tareas asignadas, generando un ámbito de conducta, ética y responsabilidad.

**c) Eficiencia**

Habilidad de producir la mayor cantidad de productos posible utilizando la menor cantidad de recurso. Consiste en la facultad de producir la máxima cantidad de productos con una cantidad mínima



de insumos, además que comprende una relación entre el resultado alcanzado y los recursos utilizados (Ramírez et al., 2022).

**d) Eficacia**

Capacidad de una organización para lograr los resultados que espera utilizando los recursos disponibles. “Uso de insumos para conseguir los resultados esperados, es decir una capacidad que tiene la organización para cumplir los objetivos” (Ramírez et al., 2022, p. 195). En otras palabras, mide cómo una organización alcanza sus objetivos de manera efectiva.

**e) Satisfacción del cliente**

Es un requisito indispensable que las empresas no deben obviar, cuyo objetivo es estar en la mente de los consumidores, satisfacerle a cada uno de ellos. Por su parte, Mora Contreras (2011), señala como “el nivel del estado de ánimo de una persona que resulta de comparar el rendimiento percibido de un producto o servicio” (p. 148).

#### **3.2.10.4 Componentes de competitividad**

La competitividad se toma en consideración al modelo donde los principales componentes son la tecnología e innovación, mercadotecnia, recursos humanos, capacidades directivas, cultura, y por último la calidad. De acuerdo con Rubio y Aragón (2007), señala que estos componentes consisten en:

**a) Tecnología**

Para Morcillo (citado por Rubio y Aragón, 2007), indica que es “el conjunto de conocimientos, formas, métodos, instrumentos y procedimientos que permiten combinar los diferentes recursos y capacidades en los procesos productivos y organizativos para lograr que estos sean eficientes” (p. 106). La tecnología en estos tiempos está en un constante desarrollo y avances, por el cual permite hacer más competitivos y diferenciarnos de nuestra competencia.

**b) Innovación**

En el transcurso del tiempo se está viendo constantes cambios ya sea en los productos y en los procesos, en ese mismo sentido North et al. (Citado en Rubio y Aragón, 2007), menciona que “estas



nuevas ideas pueden mejorar la forma en que hasta el momento se están haciendo las cosas, o cambiarlas radicalmente; la innovación puede producirse gracias a la investigación de la propia empresa o bien adquiriendo nuevas tecnologías o licencias” (p. 107).

**c) Mercadotecnia**

Capacidad de la empresa para vender añadiendo un valor a sus productos o servicios de esta manera satisfacer a sus clientes. “Las organizaciones necesitan entender y conocer las necesidades de los clientes para conseguir satisfacerlas en mayor medida que la competencia” (Pelham, como se citó en Rubio y Aragón, 2007, p. 108).

**d) Recursos Humanos**

Es el conjunto de los empleados o colaboradores de una organización que cumplen con diversidad de funciones. En tal sentido, Rubio y Aragón (2007), enfatiza que “una buena gestión de los recursos humanos y la utilización de prácticas permitan atraer candidatos calificados, retener y motivar a los actuales empleados y establecer fórmulas que les ayuden a crecer y desarrollarse dentro de la empresa” (p. 109).

**e) Capacidades directivas**

Según Rubio y Aragón (2007), afirman que “el directivo, propietario o no, es la persona que adopta las decisiones generales de la empresa, planifica los objetivos a conseguir y diseña los medios para alcanzarlos, aunque delegue las decisiones en niveles inferiores” (p. 110). Es decir, que el directivo puede ser el dueño de la empresa o también no, pero es la persona que se encarga de la dirección de la organización.

**f) Cultura**

“Es el modo de hacer las cosas en la empresa y sirven como guía para analizar el comportamiento de sus miembros, resolver disputas y mantener la cohesión interna” (Ritchie, como se citó en Rubio y Aragón, 2007, p. 111).



**g) Calidad**

Teniendo en cuenta a Price Waterhouse (como se citó en Rubio y Aragón, 2007), la implementación de sistemas de gestión de calidad total puede implicar una inversión considerable a corto plazo. Sin embargo, con el tiempo, estos sistemas ayudan a reducir los costos, a generar la satisfacción tanto de clientes como de empleados, y a mejorar la productividad y los resultados de la empresa.

**3.2.10.5 Marco legal de competitividad**

**a) Ley N°27972.**

Que trata de la Ley Orgánica de Municipalidades, que señala en el artículo cuatro respecto a la Promoción del Desarrollo Económico Local donde indica que “los gobiernos locales promueven el desarrollo económico local, con incidencia en la micro y pequeña empresa, a través de planes de desarrollo económico local aprobados en armonía con las políticas y planes nacionales y regionales de desarrollo” (Ley N.º 27972, 2003, p. 4).

**b) Ley 28015.**

Establece la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa y del Acceso al empleo decente, en su título tres (3) del artículo catorce (14) señala que “el estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad” (Ley N.º 28015, 2003, p. 4).

**c) Ley N° 28846.**

Esta ley trata del fortalecimiento de las cadenas productivas y conglomerados, que tiene por objeto principal establecer un marco institucional para “el fortalecimiento y desarrollo de las cadenas productivas y conglomerados promoviendo el dialogo, cooperación y desarrollo empresarial en beneficio de la competitividad” (Ley N° 28846, 2006, p. 1)

**d) Decreto Supremo N°345-2018-EF.**

En este Decreto supremo aprueba la Política Nacional de Competitividad y Productividad, tiene por objetivo principal



“aumentar el bienestar para todos los peruanos en base a un crecimiento sostenible con un enfoque territorial” (Decreto Supremo N.º 345-2018-EF, 2018, p. 2)

e) **Ley N°29337.**

También conocido como Ley Procompite que tiene como finalidad “mejorar la competitividad de las cadenas productivas mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología, pudiendo también considerar la transferencia de equipos, maquinarias, infraestructura, insumos y materiales en beneficio de las AEO” (Ley N.º 29337, 2009, p. 1). Además, indica que permite que los gobiernos regionales y locales puedan utilizar hasta el 10 % de su presupuesto destinado a proyectos para financiar iniciativas que impulsen la productividad.

f) **Decreto Supremo N°103-2012-EF.**

En este decreto se aprobó el reglamento de la Ley N° 29337, que tiene como finalidad principal “promover el desarrollo competitivo y sostenible de las cadenas productivas en zonas donde la inversión privada sea insuficiente” (Decreto Supremo N.º 103-2012-EF, 2012, p. 1).

g) **Decreto Supremo N°001-2021-PRODUCE.**

En este decreto se aprueba el nuevo reglamento de la Ley N° 29337, que tiene como objetivo principal “facilitar el desarrollo productivo y promover la competitividad de las cadenas productivas con un enfoque descentralizado, en zonas donde la inversión privada sea insuficiente para lograr el desarrollo competitivo y sostenible de la cadena productiva” (Decreto Supremo N.º 001-2021-PRODUCE, 2021, p. 1).

### 3.3 Marco conceptual

- a) **Asociatividad.** “Es una estrategia clave para generar competitividad, que se expresa en formas como distritos industriales, clústeres, redes empresariales y ecosistemas colaborativos” (Aponte López, 2021, p. 58).
- b) **Competitividad.** Es la “capacidad de una organización pública o privada, lucrada o no, de mantener sistemáticamente, (...) ventajas competitivas que le permitan



alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socio económico” (Porter, 2014, p. 25).

- c) **Agropecuario.** Es todo aquello que tiene relación con la agricultura y la ganadería, además son los procesos productivos primarios basados en recursos naturales renovables: agricultura, ganadería, silvicultura y acuicultura (García Pérez, 2017).
- d) **Pecuaria.** “Comprende actividades como la ganadería, avicultura, piscicultura, apicultura, etc., que son criados para consumo humano y producción de derivados para la industria” (Peter, 2005, p. 38).
- e) **Apicultura.** “Es la práctica de criar y cuidar abejas para producir miel, cera polen y otros, al mismo tiempo se promueve la polinización de plantas y la conservación de la biodiversidad” (Tagucigalpa, 2005, p. 2).
- f) **Piscicultura.** “practica de criar y cultivar peces y otros organismos acuáticos en un entorno controlado, a fin de producir alimento para el consumo humano” (Pereyra, 2013, p. 4).
- g) **Ganadería.** Es “una actividad o rama económica del sector agropecuario que consiste en la cría de ganado para su venta o la explotación de sus productos derivados, como la carne, leche, piel. Algunos tipos de ganado son el bovino y porcino, entre otros” (Méndez Morales, 2012, p. 83).
- h) **Mercado.** Está conformado por todas aquellas personas que actualmente compran o podrían llegar a comprar un producto o servicio (Kotler y Armstrong, 2012).
- i) **Comercialización.** Consiste en dar a un producto condiciones y vías de distribución para su venta, así como poner a la venta el producto (RAE, 2021).
- j) **Productividad.** Se entiende una medida para ver qué tan eficiente utilizamos nuestro trabajo y a la vez nuestro capital para producir valor económico, donde mayor productividad implica que se logra más valor económico con menos trabajo y también menos capital, por lo tanto, un incremento en la productividad implicaría que se puede producir mucho con el mismo (Galindo y Rios, 2015).
- k) **Productores rurales.** “Es un grupo de personas de ámbitos sociales menores que se dedican a la producción de bienes en su mayoría sin valor agregado, pero carecen de tecnología y mano de obra calificada” (Delgado, 2013, p. 15).



## CAPITULO IV

### METODOLOGÍA

#### 4.1 Tipo y nivel de investigación

##### 4.1.1 Tipo de investigación

Esta investigación es de tipo básico, también llamada pura o fundamental, porque su principal objetivo es profundizar el conocimiento científico. Como señalan Charaja Cutipa (2018), afirma que este tipo de estudios “no tiene propósitos aplicativos inmediatos, pues solo busca ampliar y profundizar el caudal de conocimientos científicos” (p. 25). En otras palabras, busca enriquecer la teoría existente con nuevos hallazgos, sin pretender resolver problemas prácticos de manera directa.

En ese sentido, la presente investigación titulada asociatividad y competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del distrito de Lambrama busco ampliar conocimientos a las variables relacionadas para enriquecer el caudal de conocimiento ya existe.

##### 4.1.2 Nivel de investigación

La presente investigación corresponde a un estudio de nivel correlacional, ya que su propósito es analizar la relación entre la variable asociatividad y competitividad. En este sentido, Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), señalan que el alcance de una investigación correlacional “tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más variables, categorías o conceptos en una muestra o contexto determinado” (p. 109). Este enfoque permite identificar la intensidad y dirección del vínculo entre las variables, sin establecer una relación causal directa entre ellas.

En este mismo sentido, como señala Arias (2016), sostiene los estudios correlacionales buscan “determinar el grado de relación o asociación no causal existente entre dos o más variables” (p. 25). Para ello, primero se miden ambas variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y técnicas estadísticas, se estima su relación, su utilidad radica en comprender cómo se puede

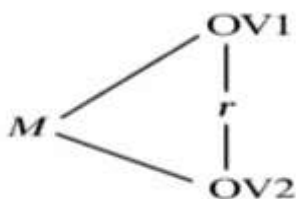


comportar una variable a partir del comportamiento de otra, lo cual es clave para el análisis propuesto en esta investigación.

#### 4.2 Diseño de investigación

En el presente estudio adopta un diseño no experimental, ya que no se manipulan deliberadamente las variables de investigación. Como explican Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), afirman este tipo de estudios se caracterizan por realizarse “sin la manipulación deliberada de las variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos” (p. 175). En otras palabras, la investigación no experimental se centra en observar y analizar los fenómenos en su contexto natural, sin alterar intencionalmente las variables independientes para medir sus efectos.

Por su parte, Maldonado Pinto (2018), dicho de otro modo, señaló que la investigación de carácter no experimental se da cuando las variables no se manipulan, el ajuste es sin control y los datos se recopilan sin realizar cambios ni introducción de tratamiento. El estudio se centró en encontrar hechos para determinar la naturaleza en la que se desarrolla la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del distrito de Lambrama.



Donde:

M = Número de socios productores pecuarios del Distrito de Lambrama.

OV1= Observación de la variable asociatividad.

OV2 = Observación de la variable competitividad,

r = Nivel de relación existente.

#### 4.3 Descripción ética en la investigación

Para el desarrollo de las variables asociatividad y competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario, se fortaleció los principios y valores éticos, las cuales fueron argumentadas, investigadas con referencias bibliográficas haciendo énfasis en el autor y respetando las normas apa en su séptima edición.

#### 4.4 Población y muestra

##### 4.4.1 Unidad de análisis

La unidad de análisis, de acuerdo con Arias Gonzáles et al. (2022), señala “es aquel objeto de estudio de quien se producen los datos o la información para el análisis



de estudio” (p. 147). En esta investigación, la unidad de análisis está conformada por cuatro asociaciones de productores pecuarios del Distrito de Lambrama, que participan en las cadenas productivas de cuyes, truchas, abejas y vacas lecheras. Estas asociaciones se caracterizan por contar con una permanencia promedio de cinco años, lo cual representa un factor clave de éxito en los emprendimientos asociativos rurales.

#### 4.4.2 Población

La población en esta investigación estuvo conformada por todos los sujetos que comparten características comunes y fueron de interés para el estudio. Según Ñaupas et al. (2018), “la población es la totalidad de individuos o elementos en los cuales se presenta una determinada característica, para ser estudiada” (p. 335). En este caso, la población estuvo compuesta por cuatro asociaciones pecuarias formalizadas en el Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, que agruparon a un total de 84 productores dedicados a actividades del sector pecuario, como se detalla en la tabla siguiente.

**Tabla 8**

*Numero de asociaciones del sector pecuario en el Distrito de Lambrama.*

N°	Asociación	Cadena productiva	Número de socios
1	Asociación de productores pecuarios la Urpichas de Lambrama	Cuy	09
2	Asociación de productores piscicultores de Lambrama APL.	Trucha	25
3	Asociación de productores pecuarios la Obreritas de Santa Isabel de Caype	Abejas	23
4	Asociación de productores ganaderos y agrarios de Lambrama-APROGAL	Vaca Lechera	27
<b>TOTAL</b>			<b>84</b>

*Nota.* Elaboración propia, en base a los datos de la Oficina de Desarrollo Económico Local de la Municipalidad Distrital de Lambrama y Gerencia Regional de Desarrollo Económico de Apurímac (2023).

#### 4.4.3 Muestra

En esta investigación no fue necesario aplicar técnicas de muestreo, ya que la población resultó lo suficientemente accesible como para incluirla en su totalidad. Como lo señala Arias (2016), precisa “si la población, por el número de unidades que la integran, resulta accesible en su totalidad, no será necesario extraer una muestra. En consecuencia, se podrá investigar u obtener datos de toda la población



objetivo” (p. 83). En ese sentido, se trabajó con todos los integrantes de la población y se empleó el estudio censal.

En ese mismo sentido, como lo explican Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), quienes indican que “únicamente cuando pretendas realizar un censo debes incluir en el estudio a todos los casos (personas, productos, procesos, organizaciones, animales, plantas, objetos) del universo o la población” (p. 196). Por ello, este estudio incluyó a los 84 productores asociados que conforman la población total de las cuatro organizaciones pecuarias del Distrito de Lambrama, permitiendo un análisis completo y directo de los datos.

#### **4.5 Procedimiento**

En esta investigación, en primer lugar, se obtuvo la relación de socios empadronados que conforman las cuatro asociaciones pecuarias del Distrito de Lambrama, lo que permitió identificar a la población total de estudio; seguidamente, se empleó una encuesta estructurada mediante un cuestionario basado en la escala de tipo Likert, el cual fue previamente validado, por lo que se aplicó una encuesta piloto para garantizar su confiabilidad, encontrándose un alto nivel de consistencia interna mediante el coeficiente de alfa de Cronbach.

Una vez recolectados los datos, estos fueron tabulados en el programa Excel y posteriormente procesados con el software estadístico SPSS, los resultados se presentaron en tablas y figuras, previamente baremados en tres niveles de análisis, lo que permitió responder a los objetivos de investigación, contrastar las hipótesis planteadas y, con base en los hallazgos se desarrollaron la discusión de resultados, conclusiones y recomendaciones que enriquecen el presente estudio.

#### **4.6 Técnicas e instrumentos**

##### **4.6.1 Técnicas**

La técnica de investigación fue la encuesta, la cual tuvo como propósito obtener información de la asociatividad y competitividad de los productores del sector pecuario. Al respecto, según Arias (2016) afirmó que “la técnica son operaciones de los que se vale el investigador para acercarse a los hechos y acceder a su conocimiento, dentro de ello la encuesta permite obtener y elaborar datos de manera eficaz y rápida” (p. 72). En ese sentido, se utilizó dicha técnica y, previamente al proceso de recolección de datos, se solicitó la autorización de los pequeños emprendedores.



## 4.6.2 Instrumentos de la investigación

El instrumento de la encuesta es el cuestionario, según Arias (2016), afirma “se le denomina cuestionario auto administrado porque debe ser llenado por el encuestado, sin intervención del encuestador” (p. 74). Al respecto, el instrumento del presente estudio estuvo conformada por preguntas de acuerdo a cada indicador de las dimensiones del estudio, bajo la escala de tipo Likert; el cual se sometió a la fiabilidad estadística, además conto con la validez del juicio de expertos, siendo estos profesionales en el campo de la administración y concedores de los emprendimientos en Apurímac.

### 4.6.2.1 Validación de instrumento

Para garantizar la calidad del instrumento de investigación, se realizó un proceso de validación siguiendo el criterio de Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), quienes definen la validez como el “grado en que un instrumento mide con exactitud la variable que verdaderamente pretende medir” (p. 229). En el presente estudio sobre asociatividad y competitividad de productores pecuarios, el cuestionario fue evaluado por tres expertos con amplio conocimiento tanto teórico como estadístico en el tema.

**Tabla 9**

*Admisión del instrumento*

N°	Expertos	% de validación	Calificación
1	José A. Sotomayor Chahuaylla	88%	Excelente
2	Richard Guerrero Cruz	86%	Excelente
3	Luis Porras Durand	84%	Excelente
<b>Decisión de los expertos</b>			<b>Se valida el instrumento</b>

*Nota.* Elaboración propia, en base a la opinion de los expertos, 2024.

De la presente información se observa que el primer experto otorgó una puntuación del 88 %, mientras que el segundo experto valido con el 86% y el tercer experto valido con un 84%, en conclusión, el presente instrumento cuenta con una validación alta y es adecuado para su aplicación.

En este mismo sentido, en la presente investigación se llevó a cabo la validación del instrumento mediante la validación de constructo, utilizando el análisis factorial a través de la prueba de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO), con el propósito de identificar si los ítems se agrupan



de forma coherente con las bases teóricas consideradas en este estudio, como se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 10**  
*Prueba de análisis factorial*

<b>Prueba de KMO y Bartlett</b>		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,722
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	180,943
	gl	28
	Sig.	,000

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

A partir de los resultados obtenidos, la validación del instrumento mediante el análisis factorial arrojó un resultado positivo, donde el valor del índice KMO fue de 0.722, lo que indica una adecuada estructuración y relación entre las variables, dimensiones e indicadores. Asimismo, el nivel de significancia fue de 0.000, menor a 0.05, por lo tanto, se confirma que las preguntas del cuestionario están bien construidas y agrupadas. En conjunto, estos resultados respaldan la validez del instrumento utilizado en esta investigación.

#### 4.6.2.2 Confiabilidad de instrumento

De acuerdo con Arroyo Morales (2020), la confiabilidad es comprendida como el “grado en que su aplicación repetida al mismo individuo u objetivo produce resultados iguales” (p. 276). En presente trabajo de investigación se ha logrado el nivel de confiabilidad mediante un procedimiento minucioso a través de la aplicación de encuesta piloto y con el estadístico de alfa de Cronbach, tomando en cuenta la clasificación extraído de Ruiz Bolívar (como se cito en Santos Sánchez, 2017), donde establece los siguientes rangos para la interpretación de la confiabilidad del instrumento como se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 11**  
*Fiabilidad del instrumento*

<b>Rangos</b>	<b>Interpretación de confiabilidad</b>
0,81 a 1,00	Muy Alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy baja

*Nota.* Extraído de Ruiz Bolívar (como se cito en Santos Sánchez, 2017, p. 7).



Con respecto a los resultados obtenidos de la variable asociatividad se procesaron 15 ítems con una confiabilidad de 0,817 la cual nos indica que la fiabilidad es muy alta.

**Tabla 12**

*Fiabilidad de la variable asociatividad*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,853	15

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

Del mismo modo, se pudo obtener los resultados de confiabilidad de la variable competitividad de las empresas del sector pecuario el cual se evidencia una confiabilidad de 0,853, donde existe una fiabilidad muy alta.

**Tabla 13**

*Fiabilidad de la variable competitividad*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,817	15

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

#### 4.7 Análisis estadístico

En la presente investigación, se ha utilizado tanto la estadística descriptiva como la estadística inferencial para el análisis de los datos obtenidos. La estadística descriptiva permitió organizar, resumir y presentar la información recopilada a través del cuestionario aplicado a los productores. En relación con esta, Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), señalan que la estadística descriptiva comprende “métodos para organizar, presentar y describir un conjunto de datos, ya sea numérica o gráficamente, como resultado de aplicar tu instrumento a la muestra” (p. 328). Asimismo, se utilizó a través de la distribución de frecuencias.

Por otro lado, se aplicó la estadística inferencial para comprobar la hipótesis planteada. En este sentido, Arroyo Morales (2020), indica que “se utiliza fundamentalmente en el análisis de data de variables presentes en hipótesis correlacionales, cuando el investigador decide: probar hipótesis poblacionales” (p. 283). Estas herramientas estadísticas fueron clave para interpretar los resultados y sacar conclusiones válidas.



#### 4.7.1 Análisis de prueba de hipótesis Rho de Spearman

En esta investigación, se utilizó el coeficiente Rho de Spearman debido a que las variables fueron medidas mediante escalas de tipo ordinal, como la escala de Likert. Según Hernández-Sampieri y Mendoza (2018), precisa “son medidas de correlación para variables en un nivel de medición ordinal, de modo que los individuos o unidades de análisis de la muestra puedan ordenarse por rangos” (p.367). Por ello, este estadístico resulta adecuado para investigaciones que emplean escalas ordinales como la de Likert, tal como ocurre en el presente estudio, que busca identificar el grado de relación entre la asociatividad y la competitividad.

**Tabla 14**

*Interpretación de coeficiente de correlación de Rho de Spearman*

<b>Rango</b>	<b>Relación</b>
-1.00	Correlación negativa perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa alta
-0.4 a -0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0.00	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1.00	Correlación positiva perfecta

*Nota.* Datos tomados de Martínez y Campos (2015)



## CAPITULO V RESULTADOS Y DISCUSIONES

### 5.1 Descripción de resultados

#### 5.1.1 Descripción de los datos generales de la investigación

**Tabla 15**

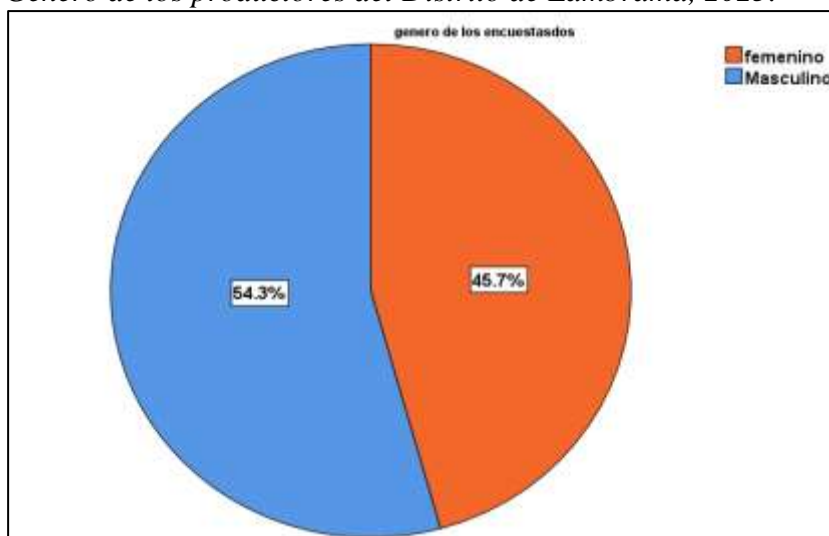
*Genero de los productores del Distrito de Lambrama, 2023.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Femenino	39	45,7
	Masculino	45	54,3
Total		84	100,0

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

**Figura 5**

*Genero de los productores del Distrito de Lambrama, 2023.*



*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

De la tabla y figura presentadas se puede evidenciar que, de una muestra aplicada a 84 productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, el 54.3 % de los encuestados manifiestan ser del género masculino, lo cual equivale a un total de 45 varones que se dedican a esta actividad productiva, por otro lado, el 45.7 % corresponde al género femenino, lo que representa a 39 mujeres socias que también participan activamente en el sector. Por lo tanto, se puede afirmar que la mayoría



de los productores encuestados son hombres, es decir tienen una mayor presencia dentro de las organizaciones vinculadas a la actividad pecuaria, sin embargo, también se evidencia una participación significativa de mujeres, lo que refleja un aporte importante del género femenino en el desarrollo del sector pecuario local.

**Tabla 16**

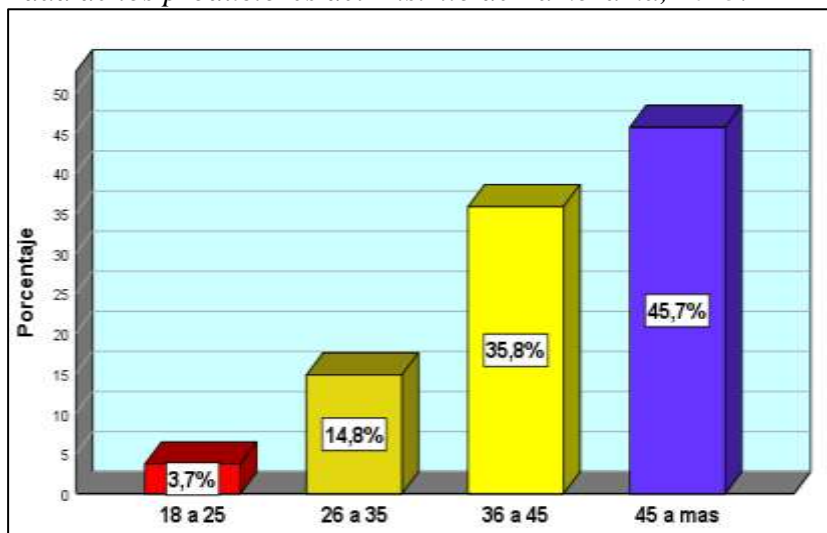
*Edad de los productores del Distrito de Lambrama, 2023.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	18 a 25	4	3,7
	26 a 35	13	14,8
	36 a 45	29	35,8
	45 a mas	38	45,7
Total		84	100,0

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00

**Figura 6**

*Edad de los productores del Distrito de Lambrama, 2023.*



*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00

De la siguiente tabla y figura se puede observar que, a partir de una muestra aplicada a 84 productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, el 45.7% de los encuestados indicó tener una edad de 45 años a más, seguido por un 35.8% que afirmó encontrarse en el rango de 36 a 45 años, mientras que un 14.8% manifestó tener entre 26 y 35 años, y finalmente solo el 3.7% señaló estar entre los 18 y 25 años. Por lo tanto, se puede deducir que la mayoría de los productores pecuarios del distrito de Lambrama son personas adultas de 45 años a más, lo que se deduce que las personas adultas son quienes mayoritariamente se encuentran en la localidad y lideran las actividades pecuarias en esta zona, lo que también podría estar relacionado con la experiencia acumulada en el rubro.



**Tabla 17**

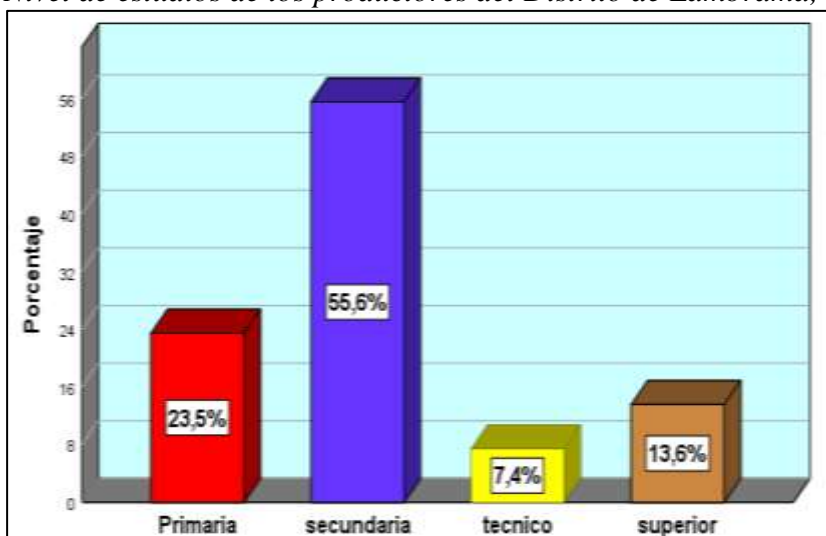
*Nivel de estudios de los productores del Distrito de Lambrama, 2023.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Primaria	20	23,5
	Secundaria	46	55,6
	Técnico	6	7,4
	Superior	12	13,6
Total		84	100,0

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

**Figura 7**

*Nivel de estudios de los productores del Distrito de Lambrama, 2023.*



*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

De la presente tabla y figura se puede observar que, de una muestra aplicada a 84 productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, el 55.6 % de los socios indica tener un nivel de estudios secundarios, seguido por el 23.5 % de encuestados que afirman tener un nivel de estudios primarios, mientras que el 13.6 % manifiesta tener un nivel de estudios superiores y el 7.4 % indica contar con un nivel técnico. Es decir, que mayormente los productores pecuarios del Distrito de Lambrama son personas que tienen estudios secundarios, se deduce que el hecho de que la mayoría de los productores pecuarios asociados hayan culminado la educación secundaria es un logro; sin embargo, existen limitaciones derivadas de la escasa presencia de profesionales, lo cual podría dificultar la mejora de la competitividad.



**Tabla 18**

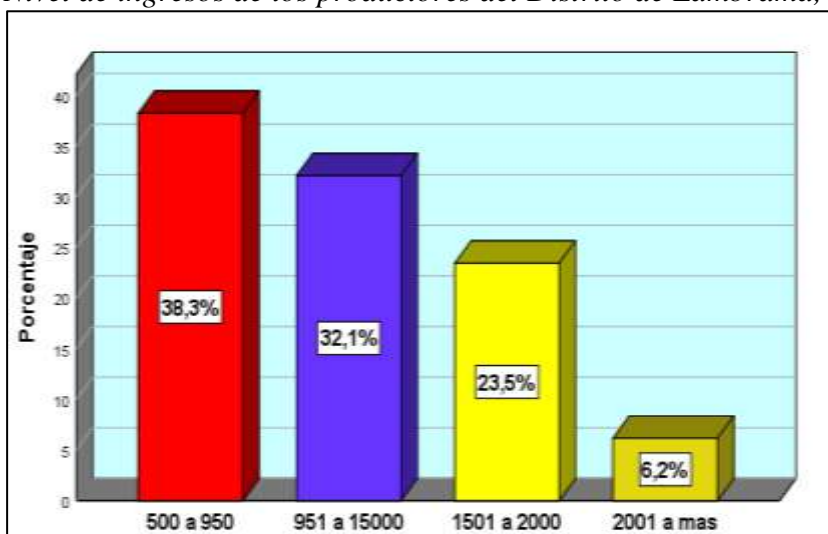
*Nivel de ingresos de los productores del Distrito de Lambrama, 2023.*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	500 a 950	32	38,3
	951 a 1500	26	32,1
	1501 a 2000	20	23,5
	2001 a mas	6	6,2
Total		84	100,0

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

**Figura 8**

*Nivel de ingresos de los productores del Distrito de Lambrama, 2023*



*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

De acuerdo con la tabla y figura, se puede apreciar que, a partir de una muestra aplicada a 84 productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, los encuestados manifestaron que el 38.3 % de los productores perciben un ingreso mensual promedio que oscila entre 500 y 950 soles, lo cual representa el grupo mayoritario dentro del total de participantes; mientras que un 32.1 % indicó recibir entre 951 y 1500 soles mensuales, seguido por un 23.5 % que señaló tener ingresos de 1501 a 2000 soles en promedio, y finalmente, un porcentaje reducido del 6.2 % manifestó contar con ingresos superiores a los 2001 soles.

Por lo tanto, se puede inferir que una parte considerable de los productores pecuarios del distrito de Lambrama tiene ingresos económicos limitados, especialmente por debajo sueldo mínimo vital, lo que evidencia ciertas dificultades para solventar los costos de producción y financiar sus emprendimientos de manera sostenida.

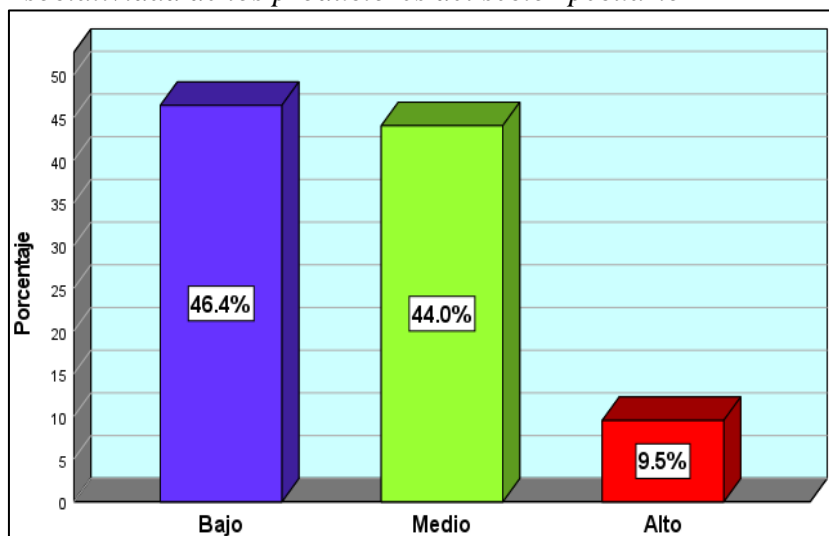


**Tabla 19**  
*Asociatividad de los productores del sector pecuario*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	39	46,4
	Medio	37	44,0
	Alto	8	9,5
	Total	84	100,0

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

**Figura 9**  
*Asociatividad de los productores del sector pecuario*



*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

Según la tabla y figura, basada en una muestra de 84 productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, se observa que el 46.4 % muestra un nivel bajo de asociatividad, lo que indica que participan muy poco en actividades grupales o colaborativas. Por su parte, el 44 % alcanza un nivel medio, lo que indica que se involucran de vez en cuando, sin una participación constante. Solo un 9.5 % alcanza un nivel alto, es decir, forman parte activa de sus organizaciones. A partir de estos resultados, se puede entender que la mayoría de los productores no se integran de forma adecuada, porque sienten desconfianza, no hay líderes que los motiven, sus asociaciones no están bien organizadas o simplemente no conocen los beneficios reales de trabajar juntos.

**Tabla 20**

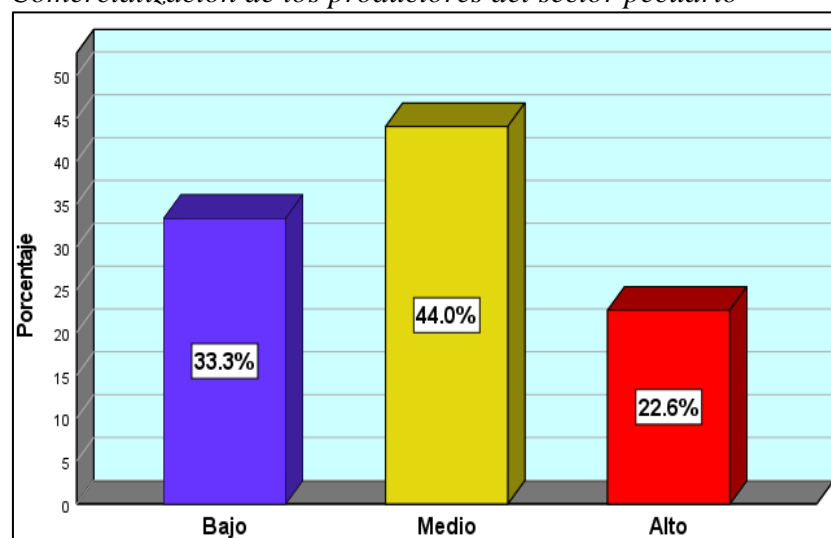
*Comercialización de los productores del sector pecuario*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	28	33,3
	Medio	37	44,0
	Alto	19	22,6
	Total	84	100,0

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

**Figura 10**

*Comercialización de los productores del sector pecuario*



*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

De acuerdo con la tabla y figura, basada en una muestra de 84 productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, se observa que el 44 % presenta un nivel medio en la comercialización de sus productos, lo que indica que venden sus productos de forma ocasional. A su vez, el 33.3 % muestra un nivel bajo, lo que evidencia que tienen muchas dificultades para vender, ya sea por falta de apoyo, poca organización. En cambio, solo un 22.6 % alcanza un nivel alto, representando a un grupo que ha logrado encontrar mejores formas para ofrecer sus productos. En conjunto, los resultados muestran que todavía hay muchos productores que enfrentan obstáculos para comercializar lo que producen, lo cual podría deberse a la falta de coordinación, poca información sobre los mercados.



**Tabla 21**

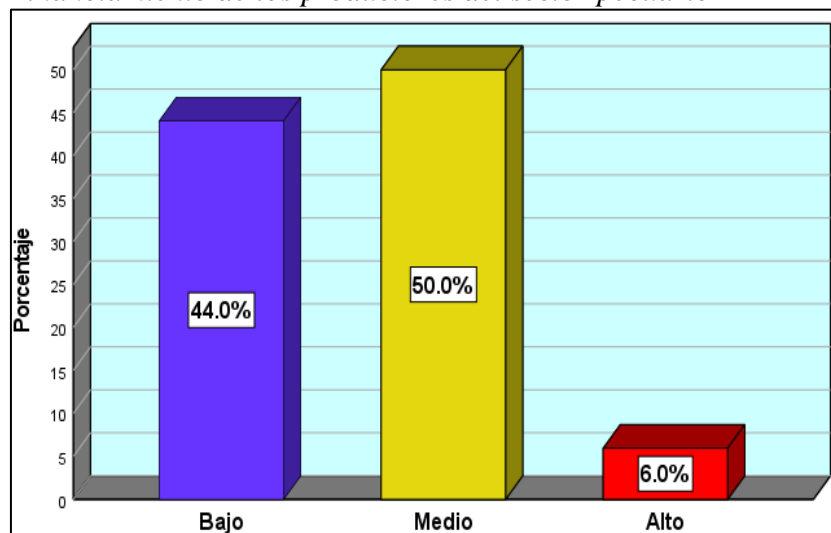
*Financiamiento de los productores del sector pecuario*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	37	44,0
	Medio	42	50,0
	Alto	5	6,0
	Total	84	100,0

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

**Figura 11**

*Financiamiento de los productores del sector pecuario*



*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

De acuerdo con la tabla y figura, basada en una encuesta aplicada a 84 productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, se observa que el 44 % presenta un nivel bajo de acceso al financiamiento, lo que quiere decir que no recurren a préstamos ni créditos para impulsar sus actividades. A su vez, el 50 % muestra un nivel medio, lo que indica que algunos sí acceden a financiamiento, pero solo de manera ocasional o cuando es estrictamente necesario. Por otro lado, apenas el 6 % alcanza un nivel alto. En conjunto, se puede entender que la mayoría de productores aún ve el financiamiento con temor o desconfianza, ya sea porque temen endeudarse, no conocen bien los beneficios de estos apoyos, o no tienen una visión clara para hacer crecer su negocio usando herramientas financieras.

**Tabla 22**

*Procesos organizacionales de los productores del sector pecuario*

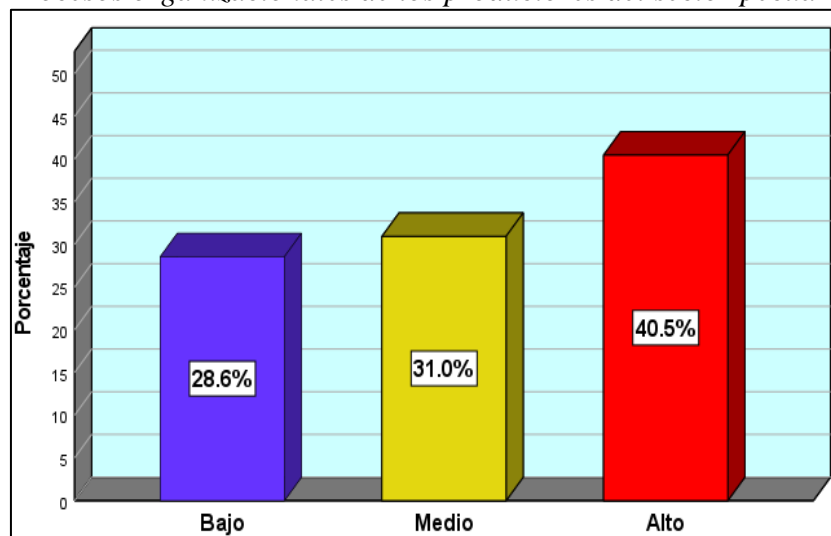
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	24	28,6
	Medio	26	31,0
	Alto	34	40,5
	Total	84	100,0

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.



**Figura 12**

*Procesos organizacionales de los productores del sector pecuario*



*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

Según la tabla y figura, basada en una muestra de 84 productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, se observa que el 40.5 % de los encuestados alcanza un nivel alto en cuanto a los procesos organizacionales, ya que indican que estos se llevan a cabo de manera constante dentro de sus asociaciones. Por su parte, el 31 % muestra un nivel medio, lo que muestra que la participación en estos procesos ocurre solo de forma ocasional. En cambio, el 28.6 % presenta un nivel bajo, lo que evidencia que en sus organizaciones no se concretan adecuadamente estos procesos. A partir de estos resultados, se deduce que muchos productores sí se esfuerzan por participar activamente en la vida organizativa de sus asociaciones, motivados por los beneficios que ello les puede traer, como acceder a mejores espacios de venta.

**Tabla 23**

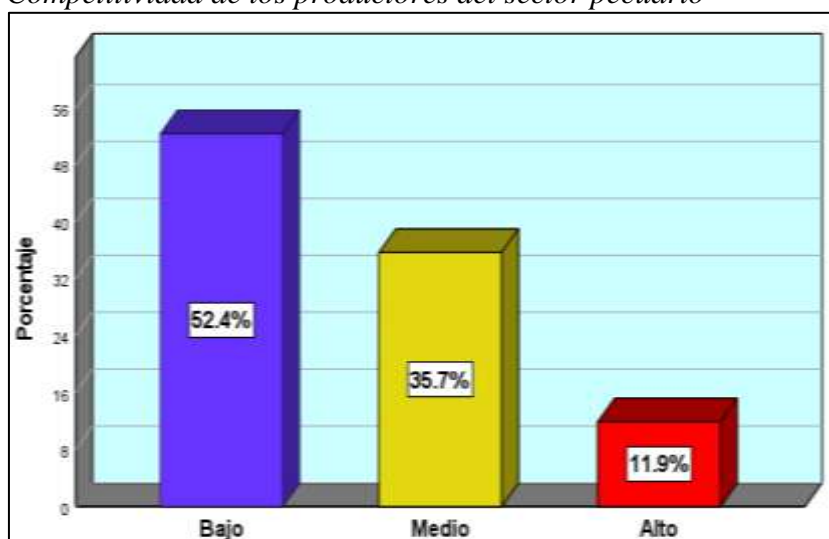
*Competitividad de los productores del sector pecuario*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	44	52,4
	Medio	30	35,7
	Alto	10	11,9
	Total	84	100,0

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.



**Figura 13**  
*Competitividad de los productores del sector pecuario*



*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

De acuerdo con la tabla y figura, basada en una encuesta aplicada a 84 productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, se observa que el 52.4 % presenta un nivel bajo de competitividad, ya que señalan que no logran competir adecuadamente en el mercado por diversas dificultades. A su vez, el 35.7 % alcanza un nivel medio, lo que indica que, si bien tienen ciertos avances, aún enfrentan obstáculos importantes. Por otro lado, solo el 11.9 % evidencia un nivel alto. A partir de estos resultados, se deduce que la mayoría de los productores aún tiene grandes retos para mejorar su competitividad, principalmente por su baja capacidad de producción, apoyo financiero ni conocimientos técnicos que les permitan ofrecer productos de mayor calidad y acceder con éxito a nuevos mercados.

**Tabla 24**  
*Producción y operación de los productores del sector pecuario*

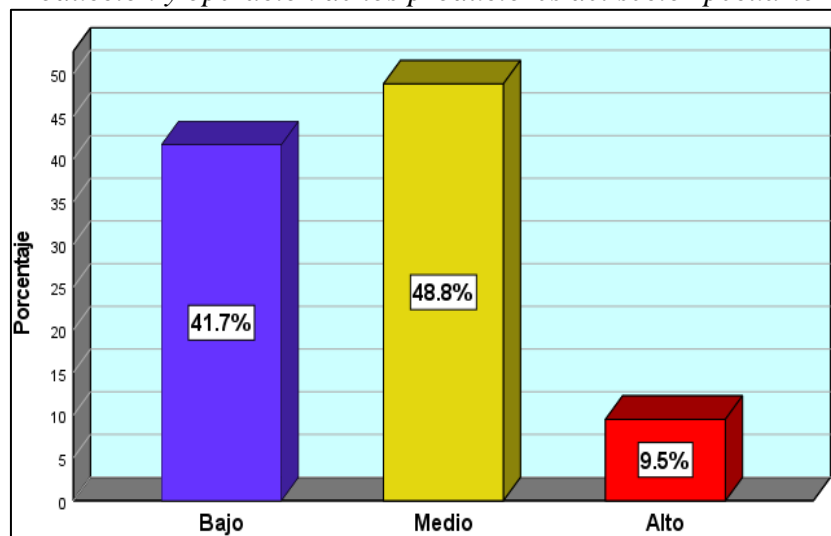
	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	35
	Medio	41
	Alto	8
	Total	84
		41,7
		48,8
		9,5
		100,0

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.



**Figura 14**

*Producción y operación de los productores del sector pecuario*



*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

De acuerdo con la tabla y figura, basada en una muestra de 84 productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, se observa que el 48.8 % presenta un nivel medio en producción y operación, lo que indica que realizan estas actividades sin una rutina constante ni procesos bien establecidos. A su vez, el 41.7 % se encuentra en un nivel bajo, lo que refleja que sus actividades productivas no se desarrollan de manera adecuada. Solo un 9.5 % alcanza un nivel alto, es decir, son pocos los productores que tienen sus procesos organizados y en funcionamiento continuo. En conjunto, estos resultados reflejan que muchos productores aún enfrentan barreras para mejorar su producción, principalmente por la falta de herramientas, maquinaria, conocimientos técnicos o asesoramiento que les permita avanzar.

**Tabla 25**

*Contabilidad y finanzas de los productores del sector pecuario*

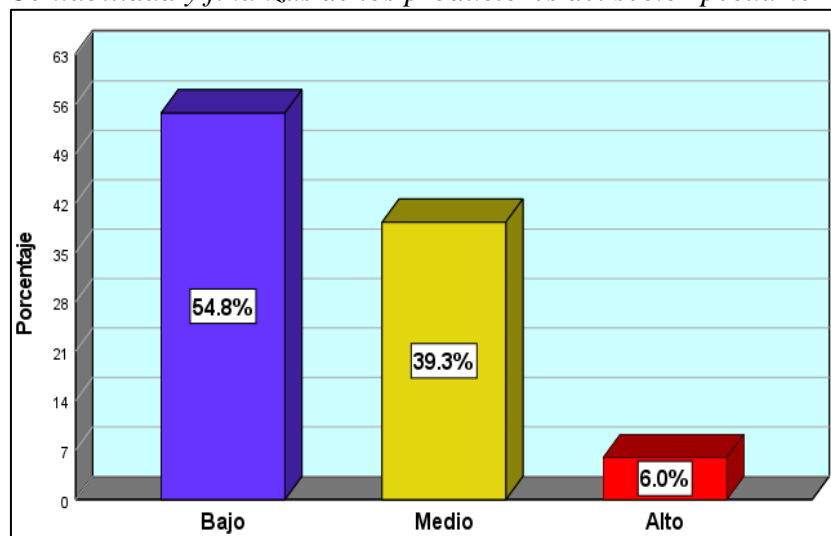
	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	46
	Medio	33
	Alto	5
	Total	84
		100,0

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.



**Figura 15**

*Contabilidad y finanzas de los productores del sector pecuario*



*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

Según la tabla y figura, basada en una muestra de los 84 productores encuestados del sector pecuario del Distrito de Lambra, el 54.8 % se encuentra en un nivel bajo en contabilidad y finanzas, ya que no llevan registros de sus ingresos ni gastos, lo cual les dificulta saber si sus actividades realmente les están generando ganancias. Asimismo, el 39.3 % presenta un nivel medio, lo que indica que algunos productores solo a veces toman en cuenta, pero sin un manejo constante. Finalmente, solo un 6 % alcanza un nivel alto, es decir, son pocos los que conocen con claridad cuánto invierten, venden o ganan. Estos resultados muestran que muchos productores aún necesitan orientación y apoyo para mejorar la administración económica de sus emprendimientos y tomar decisiones más acertadas.

**Tabla 26**

*Aseguramiento de la calidad de los productores del sector pecuario*

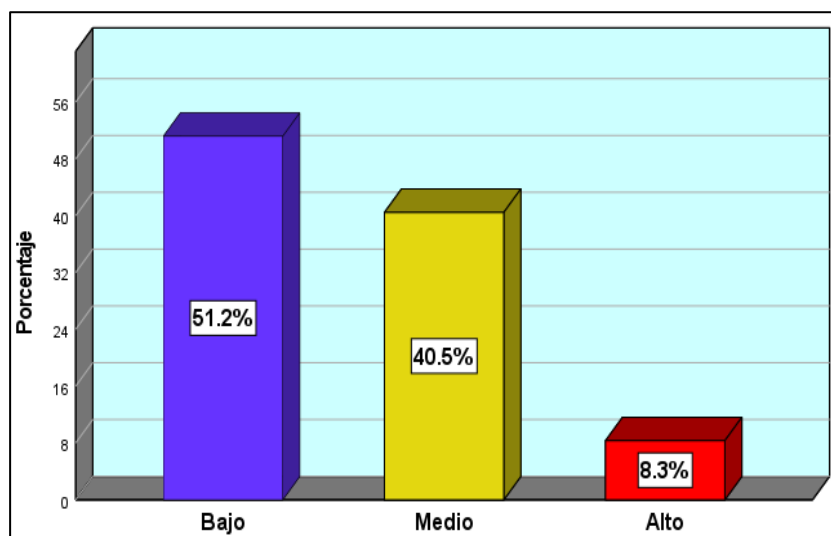
	Frecuencia	Porcentaje
Válido	Bajo	43
	Medio	34
	Alto	7
	Total	84
		51,2
		40,5
		8,3
		100,0

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.



**Figura 16**

*Aseguramiento de calidad de los productores del sector pecuario*



*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

Según la tabla y figura, basada en una muestra de los 84 productores encuestados del sector pecuario del Distrito de Lambrama, donde el 51.2 % se encuentra en un nivel bajo en cuanto al aseguramiento de calidad, ya que no aplican controles para garantizar que sus productos cumplan con requisitos mínimos de inocuidad. Por otro lado, el 40.5 % muestra un nivel medio, lo que indica que algunos productores realizan acciones básicas de calidad de vez en cuando. Por último, solo el 8.3 % alcanza un nivel alto, lo que refleja que muy pocos productores priorizan la calidad de sus productos. En conjunto, esto indica que la mayoría de los productores no dan mucha importancia sobre la calidad, a pesar de que mejorarla podría ayudarles a tener una mejor imagen y mayores oportunidades en el mercado.

## 5.2 Contratación de Hipótesis

### 5.2.1 Prueba de normalidad de las variables en contraste

Para este estudio, se aplicó una prueba de normalidad con el fin de verificar si los datos obtenidos siguen una distribución normal. Como explica Sánchez (2023), afirma que “estas pruebas permiten determinar si un conjunto de datos se ajusta o no a una distribución normal, entre las diferentes pruebas disponibles” (p .1).



**Tabla 27***Prueba de normalidad de las pruebas estudiadas asociatividad y competitividad*

	Kolmogórov-Smirnov		
	Estadístico	Gl	p-valor
Asociatividad	,297	84	,000
Competitividad	,328	84	,000

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.

En la tabla, se evidencia de una muestra de 84 productores pecuarios en el Distrito de Lambra, siendo esta mayor a 50 socios seleccionados, por lo que se empleó la prueba de normalidad kolmogrov- Smirnov con una significancia de 0,000 menor al 0.05 (5%), por lo que se puede deducir que los datos son no normales y por tanto se utilizara el estadístico inferencial correlación Rho de Spearman como una prueba no paramétrica.

### 5.2.2 Hipótesis general

#### a. Hipótesis estadística

**H<sub>0</sub>:** No existe una relación positiva entre la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambra, Provincia de Abancay, 2023.

**H<sub>1</sub>:** Existe una relación positiva entre la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambra, provincia de Abancay, 2023.

#### b. Tabla estadística

**Tabla 28***Correlación Rho de Spearman de las variables asociatividad y competitividad*

		Asociatividad	Competitividad
Rho de Spearman	Asociatividad	Coefficiente de correlación	1,000
		p-valor	,843
		N	,000
	Competitividad	Coefficiente de correlación	,843
		p-valor	,000
		N	,843

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.



**c. Nivel de significancia**

Con respecto al nivel de significancia, en la tabla, se observa que el p-valor=0.000 siendo menor a 0.05 (5%), a partir de ello, se entiende que existe una relación significativa entre la asociatividad y la competitividad.

**d. Región crítica o decisión**

Considerando el nivel de significancia, se decide rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, para afirmar con un nivel de confianza del 95% que existe una relación positiva entre la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023. A su vez se determinó el coeficiente de correlación rho de spearman de 0,843 lo que indica que existe una correlación positiva alta entre la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productoras del sector pecuario.

**5.2.3 Hipótesis específico 1**

**a. Hipótesis estadística**

**H<sub>0</sub>:** No existe una relación positiva entre la comercialización y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023

**H<sub>1</sub>:** Existe una relación positiva entre la comercialización y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023

**b. Tabla estadística**

**Tabla 29**

*Correlación Rho de Spearman de la comercialización y competitividad*

		Comercialización	Competitividad
Rho de Spearman	Comercialización	Coeficiente de correlación	1,000
		p-valor	,718
		N	,000
Competitividad	Comercialización	Coeficiente de correlación	,718
		p-valor	,000
		N	84
	Competitividad	Coeficiente de correlación	1,000
		p-valor	,000
		N	84

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.



**c. Nivel de significancia**

El nivel de significancia que se aprecia en la tabla, se observa que el p-valor es 0.000 menor a 0.05 (5%), a partir de ello, se entiende que si existe una correlación significativa entre la comercialización y la competitividad.

**d. Región crítica o decisión**

Considerando el nivel de significancia, se decide rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, para afirmar con un nivel de confianza del 95% que existe una relación positiva entre la comercialización y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023. A su vez se determinó el coeficiente de correlación rho de spearman de 0,718 lo que indica que existe una correlación positiva alta entre la comercialización y la competitividad de las organizaciones productoras del sector pecuario.

**5.2.4 Hipótesis específica 2**

**a. Hipótesis estadística**

**H<sub>0</sub>:** No existe una relación positiva entre el financiamiento y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023.

**H<sub>1</sub>:** Existe una relación positiva entre el financiamiento y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023.

**b. Tabla estadística**

**Tabla 30**

*Correlación Rho de Spearman del financiamiento y competitividad.*

		Financiamiento		Competitividad
Rho de Spearman	Financiamiento	Coeficiente de correlación	1,000	,710
		p-valor	.	,000
		N	84	84
	Competitividad	Coeficiente de correlación	,710	1,000
		p-valor	,000	.
		N	84	84

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.



**c. Nivel de significancia**

De acuerdo a lo que se observa en la tabla, indica que el p- valor es de 0.000 menor a 0.05 (5%), a raíz de ello, podemos indicar que si existe una correlación significativa en el financiamiento y la competitividad

**d. Región crítica o decisión**

Considerando el nivel de significancia, se decide rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, para afirmar con un nivel de confianza del 95% que existe una relación positiva entre el financiamiento y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023. A su vez se determinó el coeficiente de correlación Rho de spearman de 0,710 lo que indica que existe una correlación positiva alta entre el financiamiento y la competitividad de las organizaciones productoras del sector pecuario.

**5.2.5 Hipótesis específica 3**

**a. Hipótesis estadística**

**H<sub>0</sub>:** No existe una relación positiva entre el proceso organizacional y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023

**H<sub>1</sub>:** Existe una relación positiva entre el proceso organizacional y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023

**b. Tabla estadística**

**Tabla 31**

*Correlación Rho de Spearman de los procesos organizacionales y competitividad*

			Procesos organizaciones	Competitividad
Rho de Spearman	Procesos organizaciones	Coeficiente de correlación	1,000	,808
		p-valor	.	,000
		N	84	84
	Competitividad	Coeficiente de correlación	,808	1,000
		p-valor	,000	.
		N	84	84

*Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS versión 26.00.



**c. Nivel de significancia**

Con lo que concierne al nivel de significancia en la siguiente tabla, se muestra que el p-valor es de 0.000 menor al 0.05 (5%), por lo que se infiere que existe una correlación positiva entre el proceso organizacional y la competitividad de los productores de Distrito de Lambrama.

**d. Región crítica o decisión**

Considerando el nivel de significancia, se decide rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, para afirmar con un nivel de confianza del 95% que existe una relación positiva entre el proceso organizacional y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023. A su vez se determinó el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0,808 lo que indica que existe una correlación positiva alta entre el proceso organizacional y la competitividad de las organizaciones productoras del sector pecuario.

**5.3 Discusiones**

A partir de los hallazgos encontrados, se discutirá dichas conclusiones con los antecedentes de estudios pasados. En este mismo sentido se obtuvo el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0,843 lo que indica que existe una correlación positiva alta entre la asociatividad y la competitividad. Además, la correlación es significativa dado que se obtuvo un p-valor de 0.000 menor a 0.05, lo que permite afirmar que la relación entre ambas variables es lineal y directamente proporcional, es decir a medida incrementa una variable hace efecto en el incremento de la otra.

Por otra parte, en esta investigación se encontró ciertas limitaciones, al tratarse de un estudio básica, que solo busca ampliar el conocimiento teórico, sin abordar su aplicación práctica en el campo que importante en las asociaciones. Asimismo, de la población estudiada se excluyó a los productores en proceso de formalización y a las asociaciones productores del sector agrícola.

Los resultados obtenidos en la presente investigación, son mayores a los resultados de encontrados por García y Carbajal (2022), quienes hallaron que existe una relación positiva con un valor de Rho de Spearman de 0,579, entre la asociatividad y la competitividad empresarial de los productores de ajo. Concluyendo que falta fortalecer aspectos de relación de la producción, participación y cooperación entre productores, para la generación óptima de la competitividad. Los resultados de este estudio en la teoría utilizada fueron corresponde a mypes o pequeños emprendedores, desarrollando desde el



mimo nivel y tipo de investigación, asimismo, la población de estudio fue compuesta por agricultores en general, mas no pertenecientes alguna asociación.

Por otro lado, según Yupanqui Huacre (2021), en su estudio también encontró una relación positiva y significativa entre la asociatividad y competitividad en la asociación de apicultores de Miski Wayta de Chincheros, esto se respalda con el coeficiente de correlación Rho de 0.829 y un p-valor de 0.000 menor a 0.05, obteniendo correlación positiva considerable. Este resultado coincide con el presente estudio, demostrando que, al promover constantemente estrategias asociativas, los productores logran mejorar su posicionamiento competitivo en el mercado. Sin embargo, una diferencia metodológica radica en que dicho autor estudio con una sola asociación, mientras que el presente estudio incluyó a cuatro asociaciones formalizadas del sector pecuario, lo que amplía la diversidad y representatividad de la muestra analizada a nivel Distrital.

Este resultado coincide con el estudio de Paricanaza (2021), quien halló una correlación positiva moderada  $r = 0.512$ ;  $p < 0.05$  entre ambas variables en pequeños productores de quinua en Puno, donde ambos estudios destacan que la asociatividad fortalece el acceso a recursos, mercados y capacidades técnicas, mejorando el rendimiento competitivo. Pero, sin embargo, la diferencia en el grado de correlación podría atribuirse al tipo de producción, nivel organizacional o contexto económico.

Concerniente al objetivo específico 1, se determinó que existe una relación positiva entre la comercialización y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023. Con un coeficiente de correlación Rho de Spearman fue de 0,718, lo que indica que existe una correlación positiva y alta entre la comercialización y la competitividad. Además, esta relación es lineal, lo que significa que, a medida que uno de los factores evaluados aumenta, también tiende a incrementarse la otra variable.

Estos resultados se comparan con los hallazgos encontrados por Montes Velasque (2017), quien identifico que las estrategias asociativas y la competitividad de los productores de palto del Distrito de Kaquiabamba, presentan una correlación significativa positiva débil, con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.451, este valor indica que sí existe una correlación positiva pero débil, posiblemente debido a deficiencias en aspectos comerciales, organizacionales, de financiamiento estatal, asistencia técnica y en la infraestructura productiva. Además, este estudio difiere del presente en cuanto al estadístico utilizado, enfocándose en una sola asociación y al número de socios productores.

Por otra parte Sisa Kacha (2018), encontraron que el nivel de la comercialización alcanzado por los productores de quinua están totalmente en desacuerdo en un 48.78 %, estos resultados tienen ciertas diferencias con resultados encontrados en el presente investigación, donde indican los productores que la comercialización se da de manera regular en un 44%. Estas diferencias son debido a que las fechas se ve más intervención en aspecto comercial de las instituciones en la localidad.

Con respecto al objetivo específico 2, se determinó que existe una relación positiva entre el financiamiento y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023. Con un coeficiente de correlación Rho de Spearman fue de 0,710 lo que indica que existe una correlación positiva y alta entre ambas variables. En consecuencia, la relación es de carácter lineal, lo que implica que, al mejorar las condiciones de financiamiento, también se incrementa el nivel de competitividad de los productores analizados.

Estos hallazgos son consistentes con los resultados obtenidos por Yupanqui Huacre (2021), quien encontró que el acceso al financiamiento en las asociaciones estudiadas se presenta de manera moderada, alcanzando un 35,00 %. Este valor se aproxima a los resultados del presente estudio, donde se observó que el componente de financiamiento logró un nivel regular del 50,00 %.

Por otro lado, Prado (2018), también identificó una relación significativa entre la asociatividad y la competitividad en el sector comercial de Ciudad Obregón. Donde también se evidenció una correlación positiva, no se exige el mismo nivel de conocimientos especializados. En este último, la atención al cliente se basa principalmente en interacciones comerciales simples, sin necesidad de asesoramiento especializado.

Con respecto a objetivo específico 3, se determinó existe una relación positiva entre el proceso organizacional y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023. El coeficiente Rho de Spearman fue de 0,808 lo que indica que existe una correlación positiva y muy alta entre ambas variables. Además, la relación es lineal y directamente proporcional, es decir, a medida que mejora algún componente del proceso organizacional, también se incrementa el nivel de competitividad.

Estos resultados guardan relación con los hallazgos de Bardales y Miranda (2022), quienes identificaron que los productores de cacao de la región Amazonas presentan un

alto nivel de participación organizacional, alcanzando un 64,5 %, lo que contribuye significativamente a su competitividad. Este comportamiento es coherente con los resultados obtenidos en el presente estudio, en el que el componente del proceso organizacional evidenció un nivel alto, alcanzando un 40,5 %.

Por otro lado, este hallazgo tiene diferencia con lo planteado por Balarezo Soria (2017), quien concluyó que, en el caso de los productores de cacao, el individualismo y la falta de organización han tenido un impacto negativo en su competitividad. A diferencia de ese estudio, en la presente investigación se observa que los integrantes de las asociaciones colaboran activamente y mantienen una estructura organizativa que les permite obtener beneficios colectivos.



## CAPITULO VI

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 6.1 Conclusiones

**Primero:** Concerniente al objetivo general, se pudo determinar que existe una relación positiva entre la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productores; con la aplicación del estadístico de coeficiente de correlación rho de Spearman se obtuvo como resultado el valor de 0,843 lo que indica que existe una correlación positiva alta entre ambas variables. Asimismo, el nivel de relación de las variables es significativa por lo que se obtuvo el P-valor igual a 0,000 que es menor a  $\alpha = 0.05$ , es decir, que el grado de asociación a medida que aumenta la asociatividad también aumenta la competitividad, del cual se infiere que la adopción de actividades como la comercialización de los productos, la obtención de fuentes de financiamientos rentables y mejoras en el proceso organizacional de los productores, permiten mejorar la competitividad.

**Segundo:** En base al primer objetivo específico, se obtuvo como resultado que existe una relación positiva entre la comercialización y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario, con la aplicación del estadístico de coeficiente de correlación Rho de Spearman se obtuvo como resultado el valor de 0,718 lo que indica que existe una correlación positiva alta. Por consiguiente, el grado de relación es significativa con un P-valor de 0.000, que es menor a  $\alpha = 0.05$ , entonces la relación, quiere decir que el aumento en una de las variables ocurre un incremento de la otra, del cual se infiere que, la comercialización efectiva puede ser un factor diferenciador para las organizaciones productoras del sector pecuario, quienes pueden mejorar su posición competitiva.

**Tercero:** Existe una relación positiva entre el financiamiento y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario, con la aplicación del estadístico de coeficiente de correlación Rho de Spearman se obtuvo el resultado de 0,710 lo que indica que existe una correlación positiva y alta. Además, la correlación para este objetivo es significativa obteniendo el valor de 0,000 que es menor a  $\alpha = 0.05$ , es decir que el incremento en una de las variables exige el aumento en el otro, concluyendo que, los



productores pecuarios deben priorizar y maximizar el acceso al financiamiento, para invertir en tecnologías, infraestructura y capacitación, el cual permitirá aumentar la competitividad.

**Cuarto:** Existe una relación positiva entre el proceso organizacional y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario, obteniendo a partir de la aplicación del estadístico coeficiente de correlación Rho de Spearman el valor de 0,808 se indica que existe una correlación positiva alta. Por otro lado, la relación es significativa por lo que se obtuvo el p-valor de 0,000 que es menor a  $\alpha = 0.05$ , quiere decir que la relación tiende que a medida que aumenta una de las variables existe un incremento de la otra variable, del cual se infiere, que el proceso organizacional efectiva es un factor diferenciador para los productores pecuarios, cuya implementación podría llevar a un aumento significativo en la competitividad.

**Información del participante:** Mediante la técnica de la observación, se ha podido determinar diversas conclusiones, entre las más importantes se menciona lo siguiente: desde mi experiencia como socio de la Asociación de Apicultores del Distrito de Lambrama y con experiencia laboral en las cuatro organizaciones pecuarias, he tenido la oportunidad de observar de cerca la realidad que enfrentan los productores, lo cual me ha permitido contrastar directamente los hallazgos estadísticos con el contexto vivido por los propios actores del estudio.

Aunque los resultados estadísticos muestran una relación positiva entre la asociatividad y la competitividad, en la práctica todavía existen muchas limitaciones; en la comercialización, no todos los socios logran vender sus productos, ya que existe una falta de coordinación o apoyo dentro de sus asociaciones; respecto al financiamiento, aunque hay programas estatales disponibles, muchos productores no acceden a ellos, ya sea por falta de información o por no cumplir con los requisitos exigidos; en cuanto al aspecto organizativo, se presentan dificultades como la escasa participación de los socios y la débil comunicación interna, factores que afectan directamente el funcionamiento colectivo.

Finalmente, en lo referido a la competitividad, se observa que muchos productores aún no utilizan tecnología adecuada, no llevan un control de sus costos y no tienen claridad sobre si realmente están generando ganancias, lo cual limita significativamente su capacidad de mejora productiva; por tanto, estas experiencias vividas confirman que, si bien los datos cuantitativos evidencian avances, todavía existen importantes desafíos que



deben ser atendidos para fortalecer las organizaciones pecuarias del Distrito de Lambrama.

## 6.2 Recomendaciones

**Primero:** Se hace la recomendación a la comunidad académica y científica continuar desarrollando investigaciones en torno a la relación entre asociatividad y competitividad, fundamentalmente en el sector pecuario, tomando como antecedente los hallazgos encontrados en el presente estudio. Además, se sugiere a los futuros estudios que aborden este tema desde un enfoque cualitativo a mayor profundidad y realicen una investigación de tipo aplicado, también tener en cuenta el instrumento de recolección de datos esta además mejorar para la aplicación en distintas zonas geográficas o en organizaciones con características diversas.

**Segundo:** Se sugiere a los investigadores a fines del estudio, tomar como referencia los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación para desarrollar nuevos estudios que profundicen la importancia de las estrategias de comercialización de las asociaciones. Asimismo, es fundamental que tengan en cuenta aspectos como el acceso a nuevos mercados, fortalecimiento de lazos de encadenamiento comercial, fomentar una cultura de cooperación e integración entre los productores y posicionamiento de una marca colectiva local para mejorar el nivel de competitividad frente a otras organizaciones del sector.

**Tercero:** Se recomienda a los futuros investigadores interesados en este ámbito, tomar como punto de partida los resultados obtenidos en esta investigación para profundizar en el estudio respecto a la gestión financiera en las organizaciones. Por otro lado, se sugiere examinar aspectos clave como la inversión en activos, la distribución eficiente de los recursos, el acceso al crédito a diferentes instituciones, establecer relaciones confiables con la red de proveedores y la eficiencia en el uso de los recursos disponibles, lo cual repercute directamente en su capacidad de competir en el mercado.

**Cuarto:** Se sugiere a los futuros investigadores tomar como referencia los hallazgos de este estudio para ampliar el análisis de los procesos internos de gestión influyen en la competitividad de las organizaciones. Además, se propone profundizar en aspectos como la organización de la producción, el aseguramiento de la calidad, la implementación de acciones correctivas, la aplicación de métodos de mejora continua, y la eficiencia en el abastecimiento de insumos y recursos, estos componentes son esenciales para optimizar el funcionamiento interno de las asociaciones.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Buenhombre Vasquez, M. A., & Mariño Becerra, G. Y. (2022). Asociatividad como estrategia de productividad y competitividad del sectoragrícola. *Revista Venezolana de Gerencia*, 27(98), 619-633. <https://doi.org/https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.98.15>
- Muñoz Razo, C. (2011). *Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis*. Pearson Educación. [https://www.hugoperezidiart.com.ar/tallerdetesis-ppt/Munoz\\_Razo\\_Como\\_Elaborar\\_y\\_Asesorar\\_una\\_Investigacion\\_de\\_Tesis\\_Caps-6-y-7.pdf](https://www.hugoperezidiart.com.ar/tallerdetesis-ppt/Munoz_Razo_Como_Elaborar_y_Asesorar_una_Investigacion_de_Tesis_Caps-6-y-7.pdf)
- Ríos Ramírez, R. R. (2017). *Metodología para la investigación y redacción*. Servicios Académicos Intercontinentales S.L. <https://www.eumed.net/libros-gratis/2017/1662/index.html?id=1662>
- Agreda Licas, J. P., & Zavala Agreda, K. J. (2020). *La asociatividad y la competitividad de las PYMES productoras de pisco de Lunahuaná para su exportación, 2020*. Universidad César Vallejo. Repositorio Ucv. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/57153>
- AgroPerú. (2024, 24 de abril). *Apurímac fortalecerá planes de negocio de 17 cadenas productivas con S/6.7 millones*. <https://www.agroperu.pe/apurimac-fortalecera-planes-de-negocio-de-17-cadenas-productivas-con-s-6-7-millones/>
- Aguirre Sajami, C. R., Barona Meza, C. M., & Davila Davila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista De Investigación Valor Contable*, 7(1), 50-64. [https://rivc.upeu.edu.pe/index.php/ri\\_vc/article/view/1396](https://rivc.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1396)
- Altamirano Perez, E., & Larrea Torres, M. (2016). *Planeamiento estratégico financiero para aumentar la rentabilidad de la empresa agrícola El Roble S.A.C. Chiclayo 2016*. Universidad Señor de Sipán. Repositorio Institucional de la Universidad Señor de Sipán. <https://hdl.handle.net/20.500.12802/4488>
- Anaya Ureña, A. (2020). *Efecto de la asociatividad en la productividad de los productores de cuyes del distrito de Sapallanga - Huancayo 2019*. Universidad Continental. Repositorio Institucional Continental. [https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/8236/3/IV\\_FIN\\_108\\_TE\\_Anaya\\_Ure%C3%B1a\\_2020.pdf](https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/8236/3/IV_FIN_108_TE_Anaya_Ure%C3%B1a_2020.pdf)



- Aponte Lopez, A. C. (2021). Asociatividad empresarial como una estrategia para la competitividad. *Opinión Pública*(16), 58-69. <https://doi.org/https://doi.org/10.52143/2711-0281.704>
- Arias Gonzáles, J. L., Holgado Tisoc, J., Tafur Pittman, T. L., & Vasquez Pauca, M. J. (2022). *Metodología de la investigación: El método ARIAS para realizar un proyecto de tesis*. Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú S.A.C. <https://doi.org/https://doi.org/10.35622/inudi.b.016>
- Arias, F. G. (2016). *El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica* (7ª ed.). Editorial Episteme. <https://abacoenred.org/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf-1.pdf>
- Arroyo Morales, A. (2020). *Metodología de la investigación en las ciencias empresariales*. Universidad Nacional de San Antonio Abad del cusco . <http://repositorio.unsaac.edu.pe>
- Balarezo Soria, V. M. (2017). *La asociatividad y su incidencia en las condiciones económicas de los productores de cacao de la parroquia Moraspungo, Cantón Pangua*. Universidad Tecnológica Indoamérica. Repositorio Uti. <https://repositorio.uti.edu.ec/bitstream/123456789/467/1/Tesis%20Balarezo%20Soria%20Viviana%20Maribel.pdf>
- Banco Mundial. (2020). *Transformar los sistemas alimentarios para alimentar al futuro de América Latina y el Caribe*. <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/11/12/agriculture-food-systems-latin-america-caribbean-changes>
- Bardales Reina, A. L., & Miranda Alvarado, L. Y. (2022). *Asociatividad y competitividad de los productores exportadores de cacao en la Región Amazonas 2019*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Repositorio upc. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/667142>
- Benson, A., & Zamora-Duque, A. (2023). Dinámicas y determinantes del fortalecimiento de la asociatividad rural: el caso de Colombia. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 143. <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.5209/REVE.85555>
- Caba Villalobos, N., Chamarro Altahona, O., & Fontalvo Herrera , T. J. (2022). *Gestión de la Producción y Operaciones*. [https://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/elibros\\_internet/55847.pdf](https://biblioteca.utec.edu.sv/siab/virtual/elibros_internet/55847.pdf)
- Canabal, C., & Margalef , L. (2017). La retroalimentación: la clave para una evaluación orientada al aprendizaje. *Profesorado. Revista de Currículum y Formación de Profesorado*, 21(2), 149-170. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=56752038009>



- Cardona Hernández, L. C., Reyes Pineda, H., & Gutiérrez Robledo, R. (2021). Asociatividad y liderazgo con productores agropecuarios del Departamento del Quindío. *South Florida Journal of Development*, 2(4), 5445-5453. <https://doi.org/https://doi.org/10.46932/sfjdv2n4-034>
- Carro Paz, R., & Gonzales Gomez, D. (2012). *Administracion de la calidad total*. Universidad Nacional de Mar del Plata. Repositorio Nulan. [https://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/1614/1/09\\_administracion\\_calidad.pdf](https://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/1614/1/09_administracion_calidad.pdf)
- Castellano M., J. G. (2010). La asociatividad como fenómeno evolutivo, análisis de casos colombianos. *Revista Escuela de Administración de Negocios*(68), 100-111. <https://doi.org/https://doi.org/10.21158/01208160.n68.2010.499>
- Cerquin Cusquisibin, N. M., & De la Cruz Huatay, C. M. (2022). *Asociatividad empresarial y la competitividad en la empresa Industria Alimentaria Huacariz S. A. C., Cajamarca, 2022*. Universidad Privada del Norte. Repositorio UPN. <https://hdl.handle.net/11537/32023>
- Charaja Cutipa, F. (2018). *El MAPIC en la investigación científica*. Corporación Sirio EIRL.
- Chiavenato, I. (2019). *Introducción a la teoría general de la administración* (Décima ed.). Mexico: McGraw-Hill Interamericana Editores S.A.
- Colomé Perales, R., & Pozo Gavín, B. (2013). *Gestión del aprovisionamiento*. Repositorio institucional de la UOC. <http://hdl.handle.net/10609/75847>
- Congreso de la republica del Perú . (2006, 4 de agosto). *Ley N° 28846; Ley Para el Fortalecimiento de las Cadenas Productivas y Conglomerados* .
- Congreso de la Republica. (2009, 29 de marzo). *Ley N." 29337; Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva*. .
- Congreso de la Republica del Perú. (2003, 3 de julio). *Ley N.° 28015: Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa*. Diario el Peruano.
- Del Rio, G., Fochesatto, V., Gonzales, J., Ochoa, M. L., Palencia, A., Peralta, E., & Salgado, P. (2023). *Inclusión financiera y acceso al crédito: Una mirada desde Experian Spanish Latam*. Experian. <https://blog.experiansplatam.com/wp-content/uploads/2023/02/FY23-Estudio-de-inclusion-financieray-acceso-al-credito.pdf>
- Duran Gonzales , W. (2011). Redes empresariales: experiencias y estrategias para el desarrollo de la competitividad en las regiones. *Revista MBA EAFIT*, 74 - 82. <https://www.eafit.edu.co/revistas/revistamba/Documents/mba2011/6-redes-empresariales.pdf>



- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer-Stamer, J. (1996). *Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política*. CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/928e863f-9ee3-4b53-8b4b-f3cfbc7de4fb/content>
- Fernández Bedoya, V. (3 de Julio de 2020). Tipos de justificación en la investigación científica. *4*(3), 65-76. <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n3.2020.207>
- Ferrando Perea, A. (2015). Asociatividad para mejora de la competitividad de Pequeños Productores Agrícolas. *Anales Científicos*, *76*(1), 177-185. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.21704/ac.v76i1.779>
- Fortater, M., MacGillvray, A., & Raynard, P. (2018). *Acceso a los mercados y comercio responsable*. Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. [https://doi.org/https://www.centroscomunitariosdeaprendizaje.org.mx/sites/default/files/acceso\\_a\\_los\\_mercados\\_y\\_comercio.pdf](https://doi.org/https://www.centroscomunitariosdeaprendizaje.org.mx/sites/default/files/acceso_a_los_mercados_y_comercio.pdf)
- Galindo , M., & Rios , V. (Agosto de 2015). *Productividad. En Serie de Estudios Económicos. México DF: México ¿cómo vamos?* <https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201508-mexicoproductivity.pdf>
- García Pérez, S. L. (2017). Las empresas agropecuarias y la administración financiera. *Revista Mexicana de Agronegocios*, *21*(40), 583-594. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14152127007>
- Garcia Villanueva, K. J., & Carbajal Zea, O. R. (2022). *La asociatividad y la competitividad empresarial para la exportacion de ajo de los productores del distrito de Alto Cural, Arequipa 2021*. Universidad Tecnologica del Perú. Repositorio UTP. <https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/6468>
- Gobierno Regional de Apurímac. (2022). *Plan de acción para el desarrollo de la campaña agrícola 2022*. <https://www.studocu.com/pe/document/universidad-tecnologica-de-los-andes/ciencia-politica/plan-de-accion-para-el-desarrollo-de-la-acampana-agricola-2022/116670159>
- Gonzales Castillo, C. (2023). *El poder en la negociación*. Universidad San Marcos. <https://repositorio.usam.ac.cr/xmlui/bitstream/handle/11506/1633/LEC%20PSIC%20063%202021.pdf?sequence=1>
- Gutierrez Pulido, H. (2010). *Calidad total y productividad* (3ª ed.). McGraw-Hill/Interamericana Editores. <https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/56cf64337c2fcc05d6a9120694e36d82.pdf>



- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (1ª ed.). McGraw-Hill Interamericana Editores. <https://doi.org/https://doi.org/10.22201/fesc.20072236e.2019.10.18.6>
- Ibarra Cisneros, M. A., Gonzalez Torres , L. A., & Demuner Flores, M. R. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Estudios Fronterizos*, 18(35), 107 - 130. <https://doi.org/https://doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06>
- Iibay Iivay, J. A. (2019). *Plan de comercialización para una empresa de ropa infantil*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Repositorio Institucional PUCESA. <https://catalogobiblioteca.puce.edu.ec/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=222496>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2017). *Institucionalidad de apoyo a la asociatividad en América Latina y el Caribe: Un análisis en países seleccionados*. <https://repositorio.iica.int/handle/11324/6326>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2018). *Manual 5: El mercado y la comercialización*. <https://repositorio.iica.int/items/ab8c7b4d-8730-427b-bce3-640194f0bb84>
- Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. (2018). *Manual 8: Bases de la organización asociativa*. <https://repositorio.iica.int/server/api/core/bitstreams/ba173098-fe67-41a4-ae54-954c7004a5a8/content>
- Instituto Nacional de Innovación Agraria. (2021). *Agenda Regional de Innovación Agraria Apurímac 2021-2025*. <https://hdl.handle.net/20.500.12955/1578>
- Jabaloyes Vivas, J., Carot Sierra, J., & Carrion Garcia, A. (2020). *Introducción a la gestión de la calidad* (3ª ed.). Editorial Universitat Politècnica de València.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Principios de marketing* (14ª ed.). Pearson Educacion. [https://claudiobasile.wordpress.com/wp-content/uploads/2012/02/marketing\\_kotler-armstrong.pdf](https://claudiobasile.wordpress.com/wp-content/uploads/2012/02/marketing_kotler-armstrong.pdf)
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28-44. <http://gesd.free.fr/krugman94.pdf>
- Libra Briceño, P. (2009). *Finanzas y financiamiento: Las herramientas de gestión que toda pequeña empresa debe conocer*. Nathan Associates Inc. [https://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS\\_FINANCIAMIEN TO.pdf](https://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/FINANZAS_FINANCIAMIEN TO.pdf)



- Lombana, J., & Rozas, S. (2009). Marco analítico de la competitividad. Fundamentos para el estudio de la competitividad regional. *Pensamiento y Gestión*(26), 1-38. <https://www.redalyc.org/pdf/646/64612291002.pdf>
- Maldonado Pinto, J. E. (2018). *Metodología de la investigación social: paradigmas: cuantitativo, sociocrítico, cualitativo, complementario* (1ª ed.). Ediciones de la U. <https://books.google.com.pe/books?id=FtSjDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Metodolog%C3%ADa+de+la+Investigaci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ved=2ahUKewi86ueS>
- Mamani Lima, M., & Merma Cotuhuanca, F. (2018). *Competitividad de la floricultura en los invernaderos de la red de productores del distrito de Quiquijana, provincia de Quispicanchi, región Cusco, periodo 2018*. repositorio unsaac. <http://hdl.handle.net/20.500.12918/4629>
- Martínez, R., & Campos, F. (2015). Correlación entre Actividades de Interacción Social Registradas con Nuevas Tecnologías y el grado de Aislamiento Social en los Adultos Mayores. *Revista mexicana de ingeniería biomédica*, 36(3), 181-191. <https://doi.org/https://doi.org/10.17488/RMIB.36.3.4>
- Mathews Salazar, J. C. (2014). Asociatividad empresarial. *Universidad del Pacífico*, 3-13. <https://repositorio.up.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/52a0e87d-db12-40f4-808b-d2968cf11c6e/content>
- Méndez Morales, J. S. (2012). *Problemas económicos de México y sustentabilidad*. México: Mc Graw Hill.
- Ministerio de Agricultura y Riego. (2014). *Guía para la promoción de la Asociatividad Rural para el acceso al mercado*. Lima: Alianzas aprendizaje. <https://repositorio.midagri.gob.pe/bitstream/20.500.13036/244/1/guia-promocion%20MINAGRI.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR. (1 de Enero de 2014). *Guía N° 12 Asociatividad para el Comercio Exterior*. Repositorio promperu. <https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/8b465bb0-3069-4e42-8ea0-39ea2a9a9a02/content>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. (2016). *Creación y gestión de modelos asociativos: Módulo 1: Cuaderno de trabajo*. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms\\_536567.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_536567.pdf)



- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2021). *Decreto Supremo N° 17-2021-MIDAGRI: Aprueban disposiciones para la mejora de la competitividad en los productores agropecuarios*. <https://www.gob.pe/institucion/midagri/normas-legales/2061745-0017-2021-midagri>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2024). *Midagri: producción nacional agropecuaria creció 4.9% en 2024*. <https://agraria.pe/noticias/midagri-produccion-nacional-agropecuaria-crecio-4-9-en-2024-38498>
- Ministerio de Economía y Finanzas . (2018, 31 de diciembre ). *Decreto Supremo N.° 345-2018-EF: Aprueban la Política Nacional de Competitividad y Productividad* . Diario el Peruano .
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2012, 28 de junio ). *Decreto Supremo N.° 103-2012-EF; Aprueban Reglamento de la Ley que establece Disposiciones para apoyar la Competitividad Productiva* . .
- Ministerio de producción . (2021, 20 de enero). *Decreto Supremo N.° 001-2021-PRODUCE: Aprueba el Reglamento de la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva*.
- Ministro de Agricultura y Riego. (2014). *Guía para la promoción de la asociatividad empresarial rural para el acceso al mercado*. Lima: Alianza de aprendizaje. <https://repositorio.midagri.gob.pe/bitstream/20.500.13036/244/1/guia-promocion%20MINAGRI.pdf>
- Montes Velasque, M. (2017). *Estrategias Asociativas y la competitividad de productores de palto del distrito de Kaquiabamba, Andahuaylas - 2016*. Universidad Nacional José María Arguedas. Repositorio unajma. <https://repositorio.unajma.edu.pe/handle/20.500.14168/284>
- Mora Contreras , C. (2011). La Calidad del Servicio y la Satisfacción del Consumidor. *ReMark - Revista Brasileira De Marketing*, 10(2), 146 -162. <https://doi.org/https://doi.org/10.5585/remark.v10i2.2212>
- Moreno, A. (2023). *Planeacion financiera*. Mexico: PERDOMO.
- Münch, L. (2010). *Administración: Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo* (1ª ed.). Pearson Educación. <https://apps.utel.edu.mx/recursos/files/r161r/w23941w/MunchAdministracion.pdf>
- Municipalidad Distrital de Lambrama. (2023, 15 mayo). *La baja asociatividad dificulta el acceso a mercados más grandes, por la falta de coordinación en la comercialización*.



<https://www.facebook.com/p/Municipalidad-Distrital-de-Lambrama-2023-2026-100089647410369/>

- Narvaez, M., Fernandez, G., Carmen Gutierrez, J. G., & Carmen, P. R. (2009). Asociatividad empresarial: un modelo para el fortalecimiento de la Pyme en Paraguaná. *Multiciencias*, 9(2), 157-166.  
<https://www.nacionmulticultural.unam.mx/empresasindigenas/docs/10.pdf>
- Ñaupas Paitán, H., Valdivia Dueñas, M. R., Palacios Vilela, J. J., & Romero Delgado, H. E. (2018). *Metodología de la Investigación: Cuantitativa-Cualitativa y Redacción de la Tesis* (5.ª ed.). Ediciones de la U.
- Onofre Turpo, Y. M., & Quispe Sacaca, N. (2022). *Rotación del activo y rentabilidad sobre los activos en una empresa industrial, período 2017-2021*. Universidad César Vallejo.
- Palomo Gonzalez, M., & Pedroza Zapata, A. R. (2018). *La competitividad empresarial: el desarrollo tecnologico*. Universidad Autónoma de Nuevo León. Repositorio Institucional UANL.  
<http://eprints.uanl.mx/14494/1/La%20competitividad%20empresarial.pdf>
- Paricanaza Paricanaza, L. F. (2021). *La asociatividad como estrategia para mejorar competitividad en la producción de quinua de los pequeños productores del centro poblado de Chucaripo, Puno 2021*. Universidad Alas Peruanas. Repositorio UAP.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12990/11235>
- Pazmiño Guevara, L. V., & Álvarez Tello, J. R. (2021). Estrategias de Asociatividad para la Comercialización de Productos Agroecológicos. *Retos de la Ciencia*, 112-123.  
<https://www.retosdelacienciaec.com/Revistas/index.php/retos/article/view/378/421>
- Pérez Sisa, F. G. (2020). Asociatividad empresarial: estrategia para la competitividad de las PYMES en el Ecuador. *Revista Eruditus*, 1(2), 39-51.  
<https://doi.org/https://doi.org/10.35290/re.v1n2.2020.308>
- Pinto Cristiani, M. E. (2012). *Desarrollo organizacional*. Red Tercer Milenio S.C.  
[https://students.aiu.edu/submissions/profiles/resources/onlineBook/y6s5r3\\_desarrollo%20organizacional%203.pdf](https://students.aiu.edu/submissions/profiles/resources/onlineBook/y6s5r3_desarrollo%20organizacional%203.pdf)
- Porter, M. (1990). *La ventaja competitiva de las naciones*. Harvard Business Review.  
[https://www.uic.org.ar/IntranetCompetitividad/1%C2%BA%20jornada/2.%20lectura%20complementaria/1.%20ser%20competitivo%20-%20michael%20e.%20porter%20cap.%206.pdf?utm\\_source=chatgpt.com](https://www.uic.org.ar/IntranetCompetitividad/1%C2%BA%20jornada/2.%20lectura%20complementaria/1.%20ser%20competitivo%20-%20michael%20e.%20porter%20cap.%206.pdf?utm_source=chatgpt.com)



- Prado, C. A. (2018). *Competitividad y asociatividad empresarial en pequeñas y medianas empresas del sector comercio en Ciudad Obregón*. Obregon: Instituto Tecnológico de Sonora. <https://www.itson.mx/oferta/mgo/Documents/Carmen%20Prado.pdf>
- Proaño Castro, M. F., Martillo Pazmiño, I. O., & Segarra Jaime, H. P. (2022). La asociatividad como estrategia financiera para el desarrollo de los emprendimientos de las madres solteras de Guayaquil. *593 Digital Publisher CEIT*, 7(3-2), 198-207. <https://doi.org/doi.org/10.33386/593dp.2022.3-2.1153>
- Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente. (2011). *Eficiencia en el uso de los recursos*. Hacer realidad nuestra: [https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/7930/Resources\\_efficiency\\_s\\_p.pdf](https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/7930/Resources_efficiency_s_p.pdf)
- Quillahuamán Mamani , D., & Carazas Sacaca, M. (2018). *La asociatividad de pequeños productores como estrategia para mejorar la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo – Cusco 2015*. Universidad Católica Sedes Sapientiae. <https://hdl.handle.net/20.500.14095/523>
- Ramírez García, A. G., & Pérez Peralta, C. M. (2018). Competitividad en las organizaciones de productores de aguacate en Sucre, Colombia. *Cuadernos de Desarrollo Rural*, 15(81). <https://doi.org/https://doi.org/10.11144/Javeriana.cdr15-81.copa>
- Ramirez Molina, R. I., & Ampudia Sjogreen, D. E. (2018). Factores de competitividad empresarial en el sector comercial. *RECITIUTM Revista Electrónica de Ciencia y Tecnología del Instituto Universitario de Tecnología de Maracaibo*, 4(1), 16-32. <https://hdl.handle.net/11323/2249>
- Ricardo, D. (1817). *Principios de economía política y tributación*. Fondo de Cultura Económica. <https://archive.org/details/ricardo-economia-libro/page/n6/mode/1up>
- Rubio Bañón, A., & Aragón Sánchez, A. (2007). Recursos Estratégicos de las Pymes. *Revista Europa de Dirección y Economía de la Empresa*, 17(1), 103-126. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2581343>
- Rueda Barrios, G. E., González Bueno, J. A., & Luzardo Briceño, M. (2022). *Factores determinantes de la competitividad y sostenibilidad de las empresas del sector agrícola en Santander*. <https://doi.org/http://doi.org/10.18566/978-628-500-034-8>
- Saavedra García, M. L., & Milla Toro , S. O. (2017). La competitividad de la Mipyme en el nivel micro: El caso de Querétaro, México. *En Contexto*, 5(7), 107-135. <https://doi.org/https://doi.org/10.53995/23463279.453>



- Sanabria Neira, N. C., & Salgado, B. L. (2023). Aproximación al concepto de asociatividad agropecuaria como desarrollo rural. *Revista Vértice Universitario*, 25(94). <https://doi.org/https://doi.org/10.36792/rvu.v25i94.68>
- Sánchez, C. A. (2023). Las pruebas de normalidad. *Instituto Nacional de Metrología de Colombia*, 1-7. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.23329.48483>
- Santana Guerra, D. M., Malca Sotelo, H. O., & Sanchez Taipe, L. (2023). *Relación de la asociatividad y la capacidad exportadora de las empresas productoras de confecciones y prendas de vestir de alpaca, región Junín, 2022*. Universidad Continental. Repositorio Institucional Continental. <https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/13468>
- Santos Sanchez, G. (2017). *Validez y confiabilidad del cuestionario de calidad de vida SF-36 en mujeres con LUPUS, Puebla, 2017*. Puebla: Universidad Autónoma de Puebla.
- Saravia, C. D. (2009). *Comercialización y mercados agropecuarios*. Cuaderno de cátedra, Universidad Nacional de La Pampa, Facultad de Agronomía. [https://www.agro.unlpam.edu.ar/programas\\_tec/Comercializacion.pdf](https://www.agro.unlpam.edu.ar/programas_tec/Comercializacion.pdf)
- Secretaría de Agricultura, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. (2014). *Diagnóstico del sector rural y pesquero de México 2012*. <https://www.agricultura.gob.mx/sites/default/files/sagarpa/document/2019/01/28/1608/01022019-1-diagnostico-del-sector-rural-y-pesquero.pdf>
- Sisa Kacha, D. (2018). *Asociatividad empresarial y la comercialización de la quinua en la provincia de Andahuaylas, 2016*. Universidad Nacional José María Arguedas. Repositorio unajma. <https://repositorio.unajma.edu.pe/handle/20.500.14168/404>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2023). *Infracciones y sanciones tributarias*. [https://cultura.sunat.gob.pe/sites/default/files/Guia\\_infracciones-sanciones-tributarias\\_2023.pdf](https://cultura.sunat.gob.pe/sites/default/files/Guia_infracciones-sanciones-tributarias_2023.pdf)
- Taricurima Huanuiri, J., Ambicho Ocampo, C., & Cauper Lomas, N. (2022). *El planeamiento tributario y la rentabilidad empresarial en las mepresas del Regimen agricola*. Universidad Nacional de Ucayali. Repositorio Institucional UNU. <https://hdl.handle.net/20.500.14621/6092>
- Torres Riveo, R. (2022). *Programa de mejora de procesos productivos y la productividad en artesanos textiles adscritos al CITE Ayacucho, 2021*. Universidad Cesar Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/86394>



- Turin Meza, N. (2017). *Organización y gestión por procesos*. Universidad Continental. [https://doi.org/https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4292/1/D\\_C\\_FCE\\_EE\\_MAI\\_UC0638\\_2018](https://doi.org/https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4292/1/D_C_FCE_EE_MAI_UC0638_2018)
- Varón Buitrago, C. R., López , C., & Báez Carvajal, S. M. (2021). *Asociatividad como Mecanismo de Desarrollo Socioeconómico y Competitivo del Sector Agrícola del Tolima*. Universidad EAN. <http://hdl.handle.net/10882/11425>
- Weinberger Villaran, K. (2009). *Estrategia: Para lograr y mantener la competitividad de la empresa*. Nathan Associates Inc. <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/ESTRATEGIA.pdf>
- Wongsansukcharoen, J., & Thaweepaiboonwong , J. (2023). Efecto de las innovaciones en las prácticas de recursos humanos, las capacidades de innovación y la ventaja competitiva en el desempeño de las pequeñas y medianas empresas en Tailandia. *Investigación europea sobre gestión y economía de la empresa*, 29(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2022.100210>
- Yupanqui Huacre, M. (2021). *Estrategia asociativa y la competitividad de la asociación de apicultores Miski Wayta de Chincheros, de la Provincia de Chincheros, Región Apurímac 2021*. Universidad Nacional Jose Maria Arguedas. Repositorio unajma. <https://repositorio.unajma.edu.pe/handle/20.500.14168/640>



## ANEXOS





del distrito de Lambrama, provincia de Abancay, 2023?  
**PE3:** ¿Qué relación existe entre el proceso organizacional y la competitividad de las organizaciones productoras del sector pecuario del distrito de Lambrama, provincia de Abancay, 2023?  
**OE3:** Establecer la relación entre el proceso organizacional y la competitividad de las organizaciones productoras del sector pecuario del distrito de Lambrama, provincia de Abancay, 2023.  
**HE3:** Existe una relación positiva entre el proceso organizacional y la competitividad de las organizaciones productoras del sector pecuario del distrito de Lambrama, provincia de Abancay, 2023

- 
- Eficiencia
  - Eficacia
  - Satisfacción del cliente

---

*Nota.* Elaboración propia

## Anexo B: Cuestionario

### CUESTIONARIO

**OBJETIVO:** La presente encuesta tiene como objetivo principal determinar la relación entre la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023. Agradecemos de antemano la honestidad de sus respuestas dada la seriedad exigida por una investigación.

#### INDICACIONES

Marque con un aspa “X” la respuesta que considere que se ajusta más a la realidad desde el nivel menos importante al más importante de acuerdo a la siguiente escala:

NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
1	2	3	4	5

#### DATOS GENERALES

**GÉNERO** : a) Masculino b) Femenino  
**EDAD** : a) 18 a 27 b) 28 a 37 c) 38 a 47 d) 48 A más  
**NIVEL DE ESTUDIO** : a) Primaria b) Secundaria c) Técnico d) Superior  
**NIVEL DE INGRESOS:** a) Menos de 500 b) Entre 501 a 1025 c) Entre 1025 a 2000  
d) Más de 2001

PREGUNTAS		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
<b>Variable 1: ASOCIATIVIDAD</b>						
<b>Comercialización</b>	1. Los productos pecuarios producidos por las asociaciones son comercializados en el mercado local y regional.					
	2. Los productores del sector pecuario forman una red de comercialización que asegura la obtención de beneficios y mercadeo conjunto.					
	3. Los integrantes de la asociación poseen una costumbre de trabajar juntos orientada hacia la consecución de los objetivos.					
	4. La marca colectiva de la asociación les permite identificar los atributos y características de los productos.					
	5. La asociación incentiva la integración de los productores para sumar esfuerzos en el sistema de producción pecuaria.					
<b>Financiamiento</b>	6. En la asociación la inversión en bienes y recursos genera liquidez en corto y mediano plazo y permite recuperar su capital.					
	7. En la asociación distribuyen de manera adecuada sus recursos de acuerdo al margen de participación.					
	8. La asociación tiene problemas de acceso a créditos para realizar sus inversiones a corto, mediano y a largo plazo.					

	9. Los productores pecuarios de Distrito de Lambrama cuentan con proveedores de bienes y servicios garantizar el sistema de producción.					
	10. La asociación al que pertenece distribuye de manera adecuada sus recursos para optimizar y reducir costos.					
<b>Proceso organizacional</b>	11. La asociación fomenta la constante mejora en los procesos productivos para garantizar la calidad de producto.					
	12. Los productores del sector pecuario poseen con herramientas y métodos de producción que les permiten incrementar la competitividad.					
	13. Las asociaciones del sector pecuario reciben permanente programas de capacitación para los procesos productivos, operativos y comerciales.					
	14. Las asociaciones del sector pecuario tienen la capacidad de negociación con sus clientes y los grupos de interés que les permita ampliar su mercado.					
	15. Dentro de la asociación promueven la comunicación entre los socios para que la información fluya de manera oportuna.					
<b>Variable 2: COMPETITIVIDAD</b>						
<b>Producción y operaciones</b>	16. La asociación practica un adecuado proceso de producción que les permita ser más competitivos en los sistemas de producción pecuaria.					
	17. La asociación implementa las normas de calidad en los procesos de trabajo de producción pecuaria.					
	18. Las asociaciones del sector pecuario promueven programas de mejora continua para generar competitividad.					
	19. Dentro de la asociación desarrollan acciones correctivas durante el desarrollo de sus actividades productivas y comerciales.					
	20. Las asociaciones del sector pecuario tienen garantizado sus mercaderías de los bienes y servicios para el desarrollo de sus actividades productivas y comerciales.					
<b>Contabilidad y finanzas</b>	21. La asociación emplea indicadores de ganancias generadas por los bienes para garantizar la competitividad de los sistemas productivos sostenibles.					
	22. La asociación de productores cuenta con ganancia del patrimonio para garantizar la capacidad instalada de las asociaciones productoras.					
	23. La asociación de productores genera ganancias por las ventas que realiza para garantizar la sostenibilidad de sus integrantes.					
	24. La asociación del sector pecuario cuenta con capacidad de pago de impuestos de manera oportuna.					

	25. Los socios del sector pecuario conocen la multa por no pagar impuesto que la SUNAT podría imponer por el incumplimiento de pago de impuestos.					
Aseguramiento de calidad	26. En la asociación impulsa normas de calidad de producción que les permita ser competitivos en el sector pecuario.					
	27. Los integrantes de la asociación desarrollan actividades de retroalimentación para asegurar la calidad de los bienes y servicios.					
	28. Los productores realizan sus actividades económicas de manera ordenada y haciendo el uso adecuado de los recursos.					
	29. La asociación realiza sus actividades económicas de manera efectiva para lograr los objetivos y metas de sus empresas					
	30. Los productores de la asociación garantizan la satisfacción de los clientes con sus productos ofertados.					

*¡Gracias por su colaboración!*

FECHA DE APLICACIÓN:

.../.../...



### Anexo C: Validación de juicio de expertos



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC  
FACULTAD DE ADMINISTRACION  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION



#### VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

**Datos de Experto:** Dr. José Abdón Sotomayor Chahuaylla

**Título de la Investigación:** "Asociatividad y competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023"

**Objetivo:** Determinar la relación entre la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productoras del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023

**Unidad de análisis:** Productores pecuarios del Distrito de Lambrama

**Investigador:** Bsch. Rolando Estrada Aroni

**Instrument:** Cuestionario

N/	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACION				
			1	2	3	4	5
1	Operacionalización de la variable	Metodología				X	
2	Pertinencias de reactivos	Coherencia				X	
3	Cantidad de reactivo para medir variable	Suficiente				X	
4	Basados en aspectos teóricos de la variable	Consistencia					X
5	Expresado en hechos perceptibles	Objetividad					X
6	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad				X	
7	Formular con lenguaje apropiado	Claridad				X	
8	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad					X
9	Muestra una organización lógica	Organización					X
10	Calidad de instrucciones	Claridad				X	
TOTAL			a	b	c	d	e

COEFICIENTE DE VALIDACION  $C=(a+b+c+d+e)/50 = (24+20)/50=0.88=88\%$

Nota, el instrumento se considera valido cuando el promedio del coeficiente otorgado por los tres expertos es  $\geq 70\%$

Abancay, 15 de diciembre del 2023

UNIVERSIDAD NACIONAL  
MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC  
FACULTAD DE ADMINISTRACION

JOSÉ A. SOTOMAYOR CHAHUAYLLA  
DOCENTE ORDINARIO

Firma del experto



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC  
FACULTAD DE ADMINISTRACION  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



**VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS**

Datos de Experto: *Dr. Luis Porras Durand*

**Título de la Investigación:** "Asociatividad y competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023"

**Objetivo:** Determinar la relación entre la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productoras del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023

**Unidad de análisis:** Productores pecuarios del Distrito de Lambrama

**Investigador:** Bach. Rolando Estrada Aroni

**Instrumento:** Cuestionario

N.º	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACION				
			1	2	3	4	5
1	Operacionalización de la variable	Metodología			X		
2	Pertinencias de reactivos	Coherencia			X		
3	Cantidad de reactivo para medir variable	Suficiente				X	
4	Basados en aspectos teóricos de la variable	Consistencia				X	
5	Expresado en hechos perceptibles.	Objetividad				X	
6	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad					X
7	Formular con lenguaje apropiado	Claridad					X
8	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad					X
9	Muestra una organización lógica	Organización					X
10	Calidad de instrucciones	Claridad				X	
TOTAL			a	b	c	d	e

COEFICIENTE DE VALIDACION:  $C = (a+b+c+d+e) / 50 = (6) + (6) + (20) / 50 = 0.84$

Nota: el instrumento se considera válido cuando el promedio del coeficiente © otorgado por los tres expertos es  $\geq 70\%$

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC  
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

*Luis Porras Durand*  
DOCENTE

Abancay, 01 de diciembre del 2023

Firma del experto





UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC  
FACULTAD DE ADMINISTRACION  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



**VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS**

**Datos de Experto:** Econ. Richard Guerrero Cruz

**Título de la Investigación:** "Asociatividad y competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023"

**Objetivo:** Determinar la relación entre la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023

**Unidad de análisis:** Productores pecuarios del Distrito de Lambrama

**Investigador:** Bach. Rolando Estrada Aroni

**Instrumento:** Cuestionario

N.º	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACION				
			1	2	3	4	5
1	Operacionalización de la variable	Metodología				X	
2	Pertinencias de reactivos	Coherencia				X	
3	Cantidad de reactivo para medir variable	Suficiente					X
4	Basados en aspectos teóricos de la variable	Consistencia					X
5	Expresado en hechos perceptibles.	Objetividad				X	
6	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad				X	
7	Formular con lenguaje apropiado	Claridad					X
8	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad					X
9	Muestra una organización lógica	Organización			X		
10	Calidad de instrucciones	Claridad				X	
TOTAL			a	b	c	d	E

COEFICIENTE DE VALIDACION:  $C = (a+b+c+d+e) / 50 = (3 \times 1) + (4 \times 5) + (5 \times 4) / 50 = 0.86$

Nota: el instrumento se considera válido cuando el promedio del coeficiente © otorgado por los tres expertos es  $\geq 70\%$

Abancay, 01 de diciembre del 2023

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC  
Econ. Richard Guerrero Cruz  
DOCENTE

Firma del experto



### Anexo D: cuestionario aplicado



#### CUESTIONARIO

**OBJETIVO:** La presente encuesta tiene como objetivo principal determinar la relación entre la asociatividad y la competitividad de las organizaciones productores del sector pecuario del Distrito de Lambrama, Provincia de Abancay, 2023. Agradecemos de antemano la honestidad de sus respuestas dada la seriedad exigida por una investigación.

#### INDICACIONES

Marque con un aspa "X" la respuesta que considere que se ajusta más a la realidad desde el nivel menos importante al más importante de acuerdo a la siguiente escala:

NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
1	2	3	4	5

#### DATOS GENERALES

**GÉNERO** : a) Masculino b) Femenino  
**EDAD** : a) 18 a 27 b) 28 a 37 c) 38 a 47 d) 48 A más  
**NIVEL DE ESTUDIO** : a) Primaria b) Secundaria c) Técnico d) Superior  
**NIVEL DE INGRESOS:** a) Menos de 500 b) Entre 501 a 1025 c) Entre 1025 a 2000 d) Más de 2001

PREGUNTAS		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
<b>Variable 1: ASOCIATIVIDAD</b>						
<b>Comercialización</b>	1. Los productos pecuarios producidos por las asociaciones son comercializados en el mercado local y regional.				X	
	2. Los productores del sector pecuario forman una red de comercialización que asegura la obtención de beneficios y mercadeo conjunto.			X		
	3. Los integrantes de la asociación poseen una costumbre de trabajar juntos orientada hacia la consecución de los objetivos.				X	
	4. La marca colectiva de la asociación les permite identificar los atributos y características de los productos.		X			
	5. La asociación incentiva la integración de los productores para sumar esfuerzos en el sistema de producción pecuaria.		X			
<b>Financiamiento</b>	6. En la asociación la inversión en bienes y recursos genera liquidez en corto y mediano plazo y permite recuperar su capital.			X		
	7. En la asociación distribuyen de manera adecuada sus recursos de acuerdo al margen de participación.				X	
	8. La asociación tiene problemas de acceso a créditos para realizar sus inversiones a corto, mediano y a largo plazo.		X			
	9. Los productores pecuarios de Distrito de Lambrama cuentan con proveedores de bienes y servicios garantizar el sistema de producción.			X		
	10. La asociación al que pertenece distribuye de manera adecuada sus recursos para optimizar y reducir costos.			X		
<b>Proceso organizaci</b>	11. La asociación fomenta la constante mejora en los procesos productivos para garantizar la calidad de producto.		X			
	12. Los productores del sector pecuario poseen con herramientas y métodos de producción que les permiten incrementar la competitividad.			X		





	13. Las asociaciones del sector pecuario reciben permanente programas de capacitación para los procesos productivos, operativos y comerciales.			X	
	14. Las asociaciones del sector pecuario tienen la capacidad de negociación con sus clientes y los grupos de interés que les permita ampliar su mercado.	X			
	15. Dentro de la asociación promueven la comunicación entre los socios para que la información fluya de manera oportuna.		X		
<b>Variable 2: COMPETITIVIDAD</b>					
<b>Producción y operaciones</b>	16. La asociación practica un adecuado proceso de producción que les permita ser más competitivos en los sistemas de producción pecuaria.	X			
	17. La asociación implementa las normas de calidad en los procesos de trabajo de producción pecuaria.		X		
	18. Las asociaciones del sector pecuario promueven programas de mejora continua para generar competitividad.			X	
	19. Dentro de la asociación desarrollan acciones correctivas durante el desarrollo de sus actividades productivas y comerciales.			X	
	20. Las asociaciones del sector pecuario tienen garantizado sus mercaderías de los bienes y servicios para el desarrollo de sus actividades productivas y comerciales.				X
<b>Contabilidad y finanzas</b>	21. La asociación emplea indicadores de ganancias generadas por los bienes para garantizar la competitividad de los sistemas productivos sostenibles.	X			
	22. La asociación de productores cuenta con ganancia del patrimonio para garantizar la capacidad instalada de las asociaciones productoras.			X	
	23. La asociación de productores genera ganancias por las ventas que realiza para garantizar la sostenibilidad de sus integrantes.		X		
	24. La asociación del sector pecuario cuenta con capacidad de pago de impuestos de manera oportuna.		X		
	25. Los socios del sector pecuario conocen la multa por no pagar impuesto que la SUNAT podría imponer por el incumplimiento de pago de impuestos.	X			
<b>Aseguramiento de calidad</b>	26. En la asociación impulsa programas de calidad de producción que les permita ser competitivos en el sector pecuario.			X	
	27. Los integrantes de la asociación desarrollan actividades de retroalimentación para asegurar la calidad de los bienes y servicios.			X	
	28. Los productores realizan sus actividades económicas de manera ordenada y haciendo el uso adecuado de los recursos.		X		
	29. La asociación realiza sus actividades económicas de manera efectiva para lograr los objetivos y metas de sus empresas		X		
	30. Los productores de la asociación garantizan la satisfacción de los clientes con sus productos ofertados.			X	

*¡Gracias por su colaboración!*

FECHA DE APLICACIÓN:

.....





Anexo F: Baremación

DATOS	V1	V2	D1	D2	D3	D4	D5	D6
VALOR MAXIMO	75	75	25	25	25	25	25	25
VALOR MINIMO	15	15	5	5	5	5	5	5
RANGO	60	60	20	20	20	20	20	20
AMPLITUD	20	20	6.67	6.67	6.67	6.67	6.67	6.67

NIVELES	1	2	3
	BAJO	MEDIO	ALTO
V1	(15 - 34)	(35 - 54)	(55 - 75)
V2	(15 - 34)	(35 - 54)	(55 - 75)
D1	( 5- 11.66)	(11.67 - 18.33)	(18.34 - 25)
D2	(5 - 11.66)	(11.67 - 18.33)	(18.34 - 25)
D3	( 5- 11.66)	(11.67 - 18.33)	(18.34 - 25)
D4	(5 - 11.66)	(11.67 - 18.33)	(18.34 - 25)
D5	( 5- 11.66)	(11.67 - 18.33)	(18.34 - 25)
D6	(5 - 11.66)	(11.67 - 18.33)	(18.34 - 25)

SUMATORIA								BAREMACIÓN							
V1	V2	D1	D2	D3	D4	D5	D6	V1	V2	D1	D2	D3	D4	D5	D6
47	35	17	14	16	11	13	11	2	2	2	2	2	1	2	1
36	34	10	14	12	10	11	13	2	1	1	2	2	1	1	2
35	22	15	10	10	8	7	7	2	1	2	1	1	1	1	1
41	23	22	12	7	6	7	10	2	1	3	2	1	1	1	1
30	22	13	7	10	8	6	8	1	1	2	1	1	1	1	1
25	30	8	9	8	11	8	11	1	1	1	1	1	1	1	1
26	30	9	8	9	11	10	9	1	1	1	1	1	1	1	1
43	31	13	14	16	11	10	10	2	1	2	2	2	1	1	1
37	42	17	10	10	15	10	17	2	2	2	1	1	2	1	2
24	21	6	9	9	7	8	6	1	1	1	1	1	1	1	1
19	22	5	7	7	8	6	8	1	1	1	1	1	1	1	1
54	48	22	15	17	17	13	18	2	2	3	2	2	2	2	2
48	47	20	14	14	20	13	14	2	2	3	2	2	3	2	2
25	44	10	7	8	17	9	18	1	2	1	1	1	2	1	2
60	69	23	16	21	23	23	23	3	3	3	2	3	3	3	3
30	18	5	11	14	5	8	5	1	1	1	1	2	1	1	1
49	50	20	14	15	16	18	16	2	2	3	2	2	2	2	2
53	32	16	18	19	9	15	8	2	1	2	2	3	1	2	1
24	25	7	8	9	7	10	8	1	1	1	1	1	1	1	1
56	56	20	20	16	19	17	20	3	3	3	3	2	3	2	3
48	43	20	16	12	14	12	17	2	2	3	2	2	2	2	2
50	56	17	17	16	17	22	17	2	3	2	2	2	2	3	2
33	24	6	13	14	7	9	8	1	1	1	2	2	1	1	1
39	28	7	14	18	7	13	8	2	1	1	2	2	1	2	1
30	33	6	11	13	10	11	12	1	1	1	1	2	1	1	2
36	31	17	9	10	11	11	9	2	1	2	1	1	1	1	1
34	25	12	12	10	9	7	9	1	1	2	2	1	1	1	1



### Anexo G: procesamiento en SPSS.

The image shows two screenshots of the SPSS software interface. The top screenshot displays the 'Variable View' (Vista de propiedades) for a dataset with 24 variables. The bottom screenshot displays the 'Data View' (Vista de datos) for the same dataset, showing numerical values for each variable across 22 rows.

Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol	
1	Genero	Númérico	8	2	genero de los e...	(1,00, feme...	Ninguno	8	Derecha	Nominal	Entrada
2	Edad	Númérico	8	2	edad de los so...	(1,00, 18 a...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
3	Nivel_de_es...	Númérico	8	2	nivel de estudis...	(1,00, Prima...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
4	Nivel_de_in...	Númérico	8	2	nivel ingreso de...	(1,00, 500 a...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
5	p1	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
6	p2	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
7	p3	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
8	p4	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
9	p5	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
10	p6	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
11	p7	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
12	p8	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
13	p9	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
14	p10	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
15	p11	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
16	p12	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
17	p13	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
18	p14	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
19	p15	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
20	p16	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
21	p17	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
22	p18	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
23	p19	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada
24	p20	Númérico	8	2		(1,00, Nunc...	Ninguno	8	Derecha	Ordinal	Entrada

	IVA1	SUMAVA R2	SUMAD1	SUMAD2	SUMAD3	SUMAD4	SUMAD5	SUMAD6	VAR1	VAR2	D1	D2	D3	D4	D5	D6
1	17,00	35,00	17,00	14,00	15,00	11,00	13,00	11,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,00	2,00	1,00
2	36,00	34,00	10,00	14,00	12,00	10,00	11,00	13,00	1,00	2,00	1,00	2,00	3,00	1,00	1,00	2,00
3	35,00	22,00	15,00	10,00	10,00	8,00	7,00	7,00	2,00	1,00	2,00	1,00	3,00	1,00	1,00	1,00
4	11,00	23,00	22,00	12,00	7,00	6,00	7,00	10,00	1,00	1,00	3,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00
5	30,00	22,00	13,00	7,00	10,00	8,00	6,00	8,00	1,00	3,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
6	25,00	30,00	8,00	9,00	8,00	11,00	8,00	11,00	2,00	2,00	2,00	1,00	3,00	1,00	1,00	1,00
7	26,00	30,00	5,00	8,00	9,00	11,00	10,00	9,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
8	13,00	31,00	13,00	14,00	16,00	11,00	10,00	10,00	2,00	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00	1,00	1,00
9	37,00	42,00	17,00	10,00	10,00	15,00	10,00	17,00	2,00	2,00	2,00	1,00	1,00	2,00	1,00	2,00
10	24,00	21,00	6,00	9,00	9,00	7,00	8,00	6,00	2,00	1,00	1,00	1,00	3,00	1,00	1,00	1,00
11	19,00	22,00	5,00	7,00	7,00	8,00	6,00	8,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
12	54,00	48,00	22,00	15,00	17,00	17,00	13,00	18,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00
13	18,00	47,00	29,00	14,00	14,00	20,00	13,00	14,00	2,00	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	2,00	2,00
14	25,00	44,00	10,00	7,00	8,00	17,00	9,00	18,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	2,00
15	30,00	69,00	23,00	16,00	21,00	23,00	23,00	23,00	3,00	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00
16	30,00	18,00	5,00	11,00	14,00	5,00	8,00	5,00	1,00	2,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00
17	19,00	50,00	29,00	14,00	15,00	16,00	18,00	16,00	1,00	1,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00
18	53,00	32,00	16,00	18,00	19,00	9,00	15,00	8,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	1,00	2,00	1,00
19	24,00	25,00	7,00	8,00	8,00	7,00	10,00	8,00	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
20	56,00	56,00	20,00	20,00	16,00	15,00	17,00	20,00	3,00	1,00	3,00	3,00	3,00	3,00	2,00	3,00
21	18,00	43,00	29,00	16,00	12,00	14,00	12,00	17,00	1,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	1,00	2,00
22	50,00	56,00	17,00	17,00	16,00	17,00	22,00	17,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00



Anexo H: Solicitud de información de relación de asociaciones del sector pecuario para obtener la población.



**MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE LAMBRAMA  
ABANCAY - APURIMAC**

"Unidos por el Desarrollo de Lambrama"



Lambrama, 15 de diciembre del 2023

Carta N° 0002-2023-G.M. MDL.

Señor:

ROLANDO ESTRADA ARONI

Presente. –

**ASUNTO:** RESPUESTA A LO SOLICITADO.

**REF:** SOLICITUD CON EXPEDIENTE N° 05

Es un placer dirigirme a usted, para enviarle un saludo cordial en nombre de la Municipalidad Distrital de Lambrama. Aprovecho la ocasión para remitirle el **INFORME N° 0052-2023-ODEL-MDL-APURIMAC**, en respuesta a la solicitud realizada sobre la relación de los productores de cuatro asociaciones formalizados del sector pecuario, con vigencia de promedio de cinco años de actividad de emprendimiento en el Distrito de Lambrama.


Sin más en particular, le reitero mi aprecio y respeto.

Atentamente,

Bach. Ing. Adler Cristian Palomares  
SUB GERENTE DE DESARROLLO  
ECONÓMICO LOCAL

📍 Plaza de Armas s/n - Lambrama  
✉ municipalidadlambrama5@gmail.com  
☎ Cel.: 961 599 199 - 938 424 406

Anexo I: Relación de socios de sector pecuario de Distrito de Lambrama.


5

**PADRON DE LOS SOCIOS**

N°	Nombre(s) y Apellidos	DNI	Firma o huella digital
1	JUSTA ARONI SANCHEZ	31024273	Justa Aroni
2	FELIX AYMA TAYPE	31022972	Felix Taype
3	TEOFILO AYMA NAVIO	45227571	Teofil Navio
4	SANTOS BENITES SINTE	31023905	Santos Benites
5	LOURDES BENITES CACERES	44655251	Loures Benites
6	VIRGILIO BENITES MARCANI	31000824	Benites Virgilio
7	LUISA BENITES AYMA	31012795	Luisa Benites
8	BASILIA CACERES LOAYZA	31023085	Basilia Caceres
9	LUCAS CONDORI QUISPE	31011818	Lucas Condori
	FRANCISCO DAMIAN KARI	31005143	Francisco Damian Kari
11	LUCIA ESTRADA KARI	31023216	Lucia Estrada
12	MARGARITA ESTRADA KARI	40262234	Margarita Estrada
13	DOMINGO HUALLPA GOMEZ	31024328	Domingo Huallpa
	HILARIO KARI GAMARRA	31022881	Hilario Kari
15	MARGARITA LAGUNA AYMA	31020438	Margarita Laguna
	VICTOR LIVAS TUCTO	00125782	Victor Livas
17	FRANCISCA PACCO AYMA	31024008	Francisca Pacco
18	JOSE PRIMITIVO PACCO AYMA	80013688	Jose Primitivo Pacco
19	GUADALUPE QUISPE TAIPE	80013696	Guadalupe Quispe
20	RUZMERY SALDIVAR CONTRERAS	41958695	Ruzmery Saldivar
21	LUIS ALBERTO SANCHEZ HURTADO	71297183	Luis Alberto Sanchez
22	JUANA TAIPE ARONI	40295487	Juana Taype
23	ISIDORA VALDERRAMA LAGUNA	31023768	Isidora Valderrama

Foto 1. Relación de padrón de socios de obreritas de Caype.



ITEM	APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	FIRMA
✓ 1	Hualpa Gómez Domingo ✓	31024328	
✓ 2	Martinez Espinoza Martha Zenobia ✓	31024354	
3	Huachaca Juro Jesus ✓	31043615	
4	Fernandez Clemente Cecilia ✓	31035432	
✓ 5	Zea Llerena Alberto ✓	31023463	
✓ 6	Yupanqui Pumapillo Rosa ✓	10149474	
7	Zea Taipe Jenny	45373004	
8	Kari Yupanqui Ubaldina	31027102	
9	Meneces Quispe Norma Rosa ✓	31024067	
10	Del Solar Bellido Maria Elena ✓	23848771	
11	Sequeiro Teran Ines Hilda ✓	31022646	
12	Taipe Martinez Jorge	31022433	
✓ 13	Laguna Espinoza Zacarias Wilber ✓	31024080	
14	Mendoza Meza Dominga Luzmila ✓	31023740	
✓ 15	Hualpa Ccorahua Basilio ✓	31022659	
16	Rojas Pumapillo Martha Agripina ✓	70423400	
17	Zanabria Ccorahua Ruth Anany ✓	42054079	
✓ 18	Espinoza Alegria Juana ✓	31022963	
19	Cruz Liacchua Candy ✓	46544585	
✓ 20	Velille Peralta Constantina Olinda ✓	31023285	
✓ 21	Huamani Huamantorcco Eustaquia ✓	31523718	
✓ 22	Quispe Aymara Frudencio ✓	60023092	
23	Coralde Ccahuana Luzmarina	40736010	
✓ 24	Teves Huaman Elizabeth ✓	40467836	
25	Bias Aymara Juana Maria	31024311	
26	Zanabria Arone Mateo	48030677	
27	Cuspurna Trujillo Mario	31022729	

Abancay, 29 de octubre de 2019

Atentamente,

Firma y Sello del Representante Legal o presidente  
Domingo Hualpa Gómez

D.N.I.: 31024328



Foto 2. Relación de socios empadronados de ganados lecheros APROGAL



- Margarita Quispe Damian (caipe) *[Signature]*
- Carmela Saramiento Tello (Aramcano) *[Signature]*
- Juan Sarmiento Quispe *[Signature]*
- Juan Carlo Camarero Ramos *[Signature]*
- Wilder Mercedes Aguilar *[Signature]*
- Teófilo Ayma novio *[Signature]*
- Flora Kari Cruz (u)
- Paulina Kari Cruz *[Signature]*
- Martin Hernan Cáceres *[Signature]*
- Jaldia Iggusendo Ortega *[Signature]* 102
- Julia Damian Conras *[Signature]*
- Bernardo Soldivar Marcani *[Signature]*
- Ricardo Jairo Quispe *[Signature]*
- Ivan León Pareja *[Signature]*
- Victor Livias Tuero (caipe) *[Signature]*
- Clara Laguna Ayma (caipe) *[Signature]*
- Maximiliano Pocco Ayma (caipe) *[Signature]*
- Benigno Laguna Ayma (caipe) *[Signature]*
- Carlos Tarpe Quispe (caipe) *[Signature]*
- Best Kacina Clorabua Kari (Cocuyanga) *[Signature]*
- Elver Quispe (Chuvana (Aramcana) *[Signature]*
- Santos Gamarra Espinaza (Aramcana) *[Signature]*
- Marcelino Chuvana Pocco (Aramcana) *[Signature]*
- Roberto Benitez Mendoza (caipe) *[Signature]*
- Daniel Estrada Laguna (caipe) *[Signature]*

Foto 03. Relación de padrón de socios de piscicultores de Lambrama-A



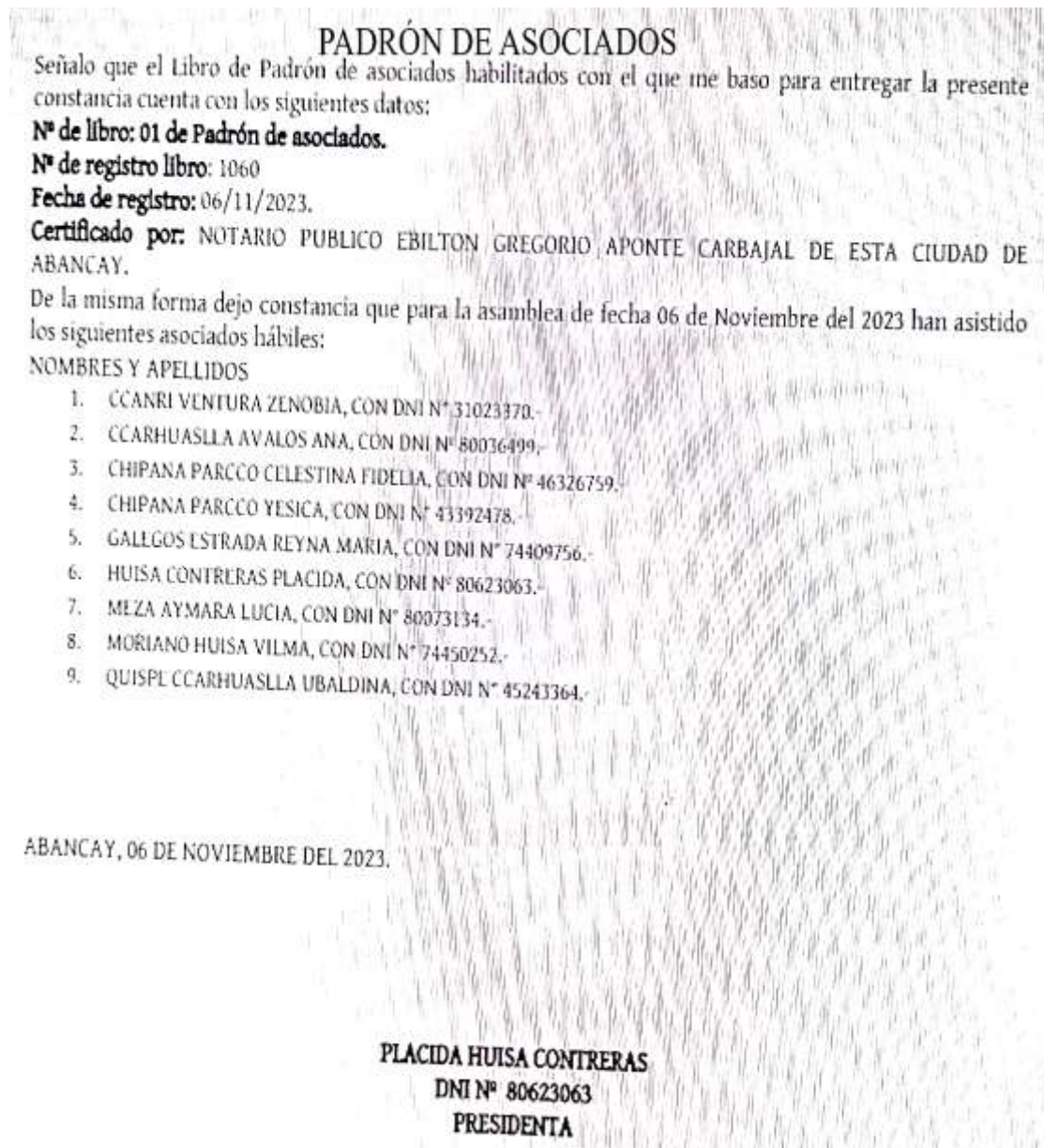


Foto 4. Relación de socios empadronados de productores en la crianza de cuyes

### Anexo J: Panel fotográfico encuesta



Foto 1. Aplicación de instrumento cuestionario en productores de vacunos.



Foto 2. Aplicación de instrumento cuestionario en productores apicultores.



Foto 3. Aplicación de instrumento cuestionario en productores de cuyes



Foto 4. Aplicación de instrumento cuestionario en productores piscicultores .