

MODELO TEÓRICO DE ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL PARA EL ÉXITO EXPORTADOR DE MYPES: UN ENFOQUE BASADO EN TEORÍAS ECONÓMICAS, SOCIALES Y DE COMPORTAMIENTO

THEORETICAL MODEL OF BUSINESS ASSOCIATIVITY FOR THE EXPORT SUCCESS OF MSMES: AN APPROACH BASED ON ECONOMIC, SOCIAL, AND BEHAVIORAL THEORIES

Mario Oswaldo Siles Neyra¹

(1) Universidad Católica de Santa María, Arequipa - Perú.

RESUMEN: El presente estudio analiza los factores que dificultan la asociatividad empresarial entre micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú, proponiendo un modelo teórico orientado a fortalecer su capacidad exportadora. Partiendo del reconocimiento de barreras culturales, estructurales y de comportamiento, se aplicó una metodología de enfoque mixto, combinando entrevistas a profundidad y encuestas estructuradas a empresarios MYPES y actores del entorno institucional en Arequipa. Mediante análisis factorial confirmatorio se validaron 22 hipótesis que vinculan variables conductuales como confianza, compromiso y gobernanza con resultados económicos y no económicos. Los hallazgos revelan que la desconfianza, el individualismo y el oportunismo limitan los esfuerzos colaborativos, mientras que una gobernanza efectiva y el desarrollo de capacidades intangibles fortalecen la cooperación empresarial. El modelo teórico propuesto integra variables relacionales, institucionales y estratégicas, y demuestra ser útil para orientar políticas públicas de fomento a la asociatividad. Se concluye que la asociatividad no es solo un mecanismo técnico, sino una práctica social compleja que requiere marcos normativos, liderazgo ético y una cultura empresarial colaborativa.

Palabras clave: MYPES, asociatividad empresarial, exportación, confianza, cooperación.

ABSTRACT: This study examines the factors that hinder business associations among micro and small enterprises (MSEs) in Peru, proposing a theoretical model aimed at strengthening their export capacity. Recognizing cultural, structural, and behavioral barriers, a mixed-methods approach was used, combining in-depth interviews and structured surveys with MSE entrepreneurs and institutional stakeholders in Arequipa. Using confirmatory factor analysis, 22 hypotheses were validated, linking behavioral variables such as trust, commitment, and governance with economic and non-economic outcomes. The findings indicate that distrust, individualism, and opportunism restrict collaborative efforts, while effective governance and the development of intangible capacities enhance business cooperation. The proposed theoretical model integrates relational, institutional, and strategic variables and proves useful in guiding public policies to promote business alliances. It is concluded that associativity is not merely a technical mechanism, but a complex social practice requiring regulatory frameworks, ethical leadership, and a collaborative business culture.

keywords: MSEs, business associations, export, trust, cooperation.

INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) representan un eje fundamental de la estructura productiva y social del Perú. Sin embargo, su participación en los mercados internacionales continúa siendo marginal, limitada principalmente por su reducida escala, falta de tecnología, escasa capacidad de gestión y debilidad en la generación de valor agregado. En este contexto, la asociatividad empresarial ha sido promovida como una estrategia clave para integrar a las MYPES al comercio exterior, bajo esquemas de cooperación que permitan compartir recursos, acceder a economías de escala y generar ventajas competitivas sostenibles.

No obstante, múltiples intentos asociativos en el país han fracasado o no han alcanzado sus objetivos, debido a factores como la desconfianza interpersonal, la falta de liderazgo, los vacíos institucionales, y un entorno cultural poco propenso a la colaboración. Frente a este escenario, la presente investigación busca comprender las condiciones que favorecen o limitan la asociatividad empresarial con fines exportadores, y construir un modelo teórico que explique los mecanismos, incentivos y

estructuras necesarias para que estas asociaciones puedan surgir, sostenerse y lograr éxito en mercados internacionales.

La investigación se enmarca en un enfoque mixto y multi teórico, abordando dimensiones económicas, sociales, psicológicas y organizacionales. El estudio se propone no solo describir la realidad de las MYPES peruanas, sino ofrecer una propuesta integral que pueda orientar tanto a los empresarios como a los formuladores de políticas públicas. En última instancia, se aspira a contribuir a la transformación de la asociatividad en una verdadera herramienta estratégica de desarrollo económico inclusivo y sostenible.

1. METODOLOGÍA

Revisión de la Literatura

1.1. Propuesta del modelo teórico

La propuesta de modelo en el presente trabajo toma en consideración todas las teorías anteriormente descritas, las mismas que en concordancia con el método científico, puedan explicar los factores relacionales a la asociatividad de los empresarios MYPES. Al respecto, se asume lo que propone Sierra Bravo (2003): "Las generalizaciones empíricas, si aparecen confirmadas por muchas investiga-

Correspondencia:
Mario Oswaldo Siles Neyra
E-mail: msiles@ucsm.edu.pe

ciones y representan regularidades válidas, por lo general, en toda población, reciben el nombre de leyes científicas, en cuanto establecen uniformidades que afectan a todo conjunto o universo.

Los enunciados científicos, tanto individuales como generales, o leyes, interrelacionados entre sí, forman las teorías (Sierra Bravo, 2003).



Fig. 1 Esquema del proceso de investigación

En lo que respecta a los resultados se considera tres grandes dimensiones, las mismas que se integran como resultados mediadores, considerando en el asunto de comportamiento conductual la confianza, el compromiso y la cooperación. En el tema de la variable resultado empresarial a la extensión de mecanismo de gobernanza, y la decisión de asociatividad; en la segunda y tercera dimensión los resultados económicos, considerando dentro de esta la satisfacción económica, sustentada en la rentabilidad. Por otro lado, los resultados no económicos, sustentado en la satisfacción social de los que decidieron asociarse.

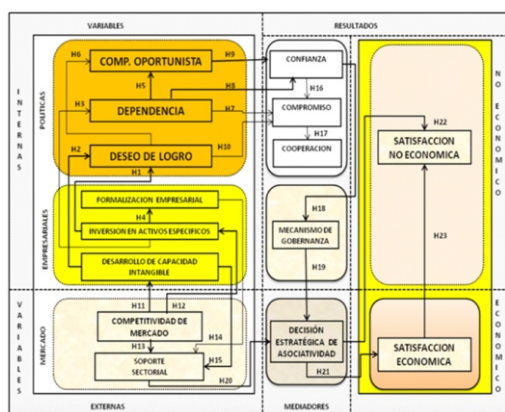


Fig. 2 Modelo teórico de investigación propuesto

1.2. Enfoque y diseño de investigación

Este estudio adoptó un enfoque mixto, combinando métodos cualitativos y cuantitativos para obtener una comprensión integral del fenómeno de la asociatividad entre MYPES. El diseño de investigación fue correlacional y explicativo, permitiendo identificar relaciones entre variables y explicar los factores que influyen en la formación y sostenibilidad de asociaciones empresariales.

1.3. Técnicas de recolección y análisis de datos

En la fase cualitativa, se realizaron entrevistas semiestructuradas a empresarios y actores clave del ecosistema de las MYPES en Arequipa, con el objetivo de explorar sus percepciones y experiencias relacionadas con la asociatividad. En la fase cuantitativa, se aplicó un cuestionario estructurado a una muestra representativa de empresarios MYPES, recopilando datos sobre variables como confianza, liderazgo, gobernanza y reciprocidad. Los datos cuantitativos fueron analizados mediante análisis factorial confirmatorio para validar la estructura de las variables latentes, y se probaron 22 hipótesis (H1-H22) relacionadas con los factores que influyen en la asociatividad empresarial.

Tabla 1. Operacionalización de hipótesis

N.º HIP.	OPERACIONALIZACIÓN DE HIPÓTESIS
H1:	INVERSIONES EN ACTIVOS ESPECÍFICOS Y DESEO DE LOGRO Cuantos mayor sea la inversión en activos empresariales en la asociatividad de los propietarios de las MYPES, mayor será el interés y la necesidad de logro de inversionistas.
H2:	DESARROLLO DE CAPACIDADES INTANGIBLES Y DESEO DE LOGRO Cuantos mayor sea el desarrollo de las capacidades de los intangibles de parte de los integrantes de las MYPES para una asociatividad, mayor será la necesidad de logro de los propietarios de las MYPES.
H3:	INVERSIÓN EN ACTIVOS ESPECÍFICOS Y DEPENDENCIA Cuantos mayor sea la inversión en activos específicos realizada por los propietarios de las MYPES, mayor será su compromiso en la relación de dependencia de los propietarios de las MYPES.
H4:	INVERSIONES EN ACTIVOS ESPECÍFICOS Y FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL Cuantos mayor sea la inversión en activos empresariales por parte de los propietarios de las MYPES a asociarse, mayor será la necesidad de formalizar las MYPES jurídicas, económicas y administrativas.
H5:	DEPENDENCIA DE ACTIVOS ESPECÍFICOS Y COMPORTAMIENTO OPORTUNISTA Cuantos mayor sea la relación de dependencia de inversión en activos de los propietarios de las MYPES, menor será su percepción de un posible comportamiento oportunista por parte de los posibles asociados.
H6:	DESEO DE LOGRO Y COMPORTAMIENTO OPORTUNISTA Cuantos mayor sea la necesidad de logro de los propietarios de las MYPES, menor será su comportamiento oportunista.
H7:	DEPENDENCIA Y COMPROMISO Cuantos mayor sea la dependencia de los propietarios de las MYPES, mayor será su compromiso para asociarse.
H8:	DEPENDENCIA Y CONFIANZA Cuantos mayor sea la dependencia de los activos específicos de inversión de los propietarios de las MYPES, mayor será su confianza, credibilidad y benevolencia de los posibles asociados.
H9:	COMPORTAMIENTO OPORTUNISTA Y CONFIANZA Cuantos mayor sea la percepción de oportunidad de las MYPES, menor será su confianza, credibilidad y benevolencia de los futuros empresarios que se asociarán.
H10:	DESEO DE LOGRO Y COMPROMISO Cuantos mayor sea la necesidad de logro de los propietarios de las MYPES, mayor será su compromiso para asociarse.
H11:	COMPETITIVIDAD DE MERCADO Y DESARROLLO DE CAPACIDADES INTANGIBLES Cuantos mayor sea el requerimiento de competitividad de los mercados externos, mayores serán las necesidades de las MYPES asociarse para mejorar sus capacidades intangibles.
H12:	COMPETITIVIDAD DE MERCADO E INVERSIÓN EN ACTIVOS ESPECÍFICOS Cuantos mayor sea el requerimiento de competitividad del mercado interno, mayor será el requerimiento de inversión en activos específicos tangibles por parte de las MYPES asociarse.
H13:	COMPETITIVIDAD DE MERCADO Y SOPORTE SECTORIAL Cuantos mayor sea el requerimiento de competitividad generado por el mercado y externo, mayor será la necesidad de las MYPES recurrir a los servicios de soporte y patrocinio que brindan los organismos públicos y privados.
H14:	FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL Y SOPORTE SECTORIAL Cuantos mayor sea el nivel de formalización de las empresas MYPES, mayor será el apoyo de soporte sectorial y patrocinio que brindan los organismos públicos y privados.
H15:	DESARROLLO DE CAPACIDADES INTANGIBLES Y SOPORTE SECTORIAL Cuantos mayor sea la necesidad del desarrollo de los intangibles de las MYPES, mayores serán las necesidades de buscar apoyo en el soporte y patrocinio que ofertan los organismos públicos y privados.
H16:	CONFIANZA Y COMPROMISO Cuantos mayor sea la confianza, credibilidad y benevolencia de los propietarios de las MYPES, mayor será el compromiso de asociarse.
H17:	COMPROMISO Y COOPERACIÓN Cuantos mayor sea el compromiso de parte de los propietarios de las MYPES, mayor será el nivel de cooperación para la asociatividad empresarial.
H18:	CONFIANZA Y MECANISMO DE GOBERNANZA Cuantos mayor sea la confianza entre los propietarios de las MYPES, mayor será la capacidad de decisión de establecer mecanismos de gobernanza formal.
H19:	MECANISMO DE GOBERNANZA Y DECISIÓN ESTRATÉGICA DE ASOCIATIVIDAD Cuantos mayor sea la relación contractual de formalidad y seguridad de gobernanza por parte de los empresarios MYPES, mayor será la capacidad de decisión de elegir una alianza estratégica de asociatividad.
H20:	SOPORTE SECTORIAL Y DECISIÓN ESTRATÉGICA DE ASOCIATIVIDAD Cuantos mayor sea el apoyo y el soporte sectorial y patrocinio para con el empresario MYPE, mayor será su capacidad de elección y decisión de una estrategia de asociatividad.
H21:	DECISIÓN ESTRATÉGICA DE ASOCIATIVIDAD Y SATISFACCIÓN ECONÓMICA Cuantos mayor sea el interés de adoptar un mecanismo de asociatividad por parte del empresario MYPE, mayor será la satisfacción económica del asociado económico en su empresa.
H22:	DECISIÓN ESTRATÉGICA DE ASOCIATIVIDAD Y SATISFACCIÓN NO ECONÓMICA Cuantos mayor sea el interés de adoptar un mecanismo de asociatividad por parte del empresario MYPE, mayor será la satisfacción no económica del asociado en lo referente a su estatus social.
H23:	SATISFACCIÓN ECONÓMICA Y NO ECONÓMICA Cuantos mayor sea la satisfacción económica, del empresario asociado, mayor será su satisfacción social de su estatus social.

El modelo teórico propuesto articula múltiples relaciones entre variables que influyen en la decisión de asociarse por parte de las micro y pequeñas empresas (MYPES). Estas hipótesis buscan explicar los motivadores, facilitadores y resultados de la asociatividad empresarial, integrando dimensiones conductuales, organizacionales y contextuales.

1.3.1. Inversión en activos, logro personal y formalización

Las hipótesis H1, H2, H3 y H4 proponen una relación directa entre la inversión en

activos tangibles e intangibles y factores como el deseo de logro, la formalización jurídica y el compromiso empresarial. A mayor inversión en activos específicos dentro de una asociación, mayor será la implicancia psicológica del empresario en el éxito del proyecto. Además, esta inversión fomenta tanto el crecimiento empresarial como la necesidad de formalización, ya que lo tangible requiere respaldo legal e institucional para protegerse y evitar pérdidas. (Ramírez Dongo et al., 2024).

1.3.2. Dependencia y percepciones relacionales

Las hipótesis H3, H5, H7 y H8 abordan la dependencia derivada de la inversión en activos y cómo esta repercute en el comportamiento dentro de la asociación. La dependencia, lejos de generar pasividad, se traduce en mayor compromiso y confianza entre los socios. Cuanto más comprometido esté un empresario con los activos que ha aportado, menor será su propensión por sospechar de comportamientos oportunistas, lo que facilita relaciones más estables y previsibles.

1.3.3. Deseo de logro, oportunismo y compromiso

H6 y H10 sugieren una ambivalencia en la necesidad de logro. Por un lado, impulsa el compromiso hacia la asociación, pero también puede fomentar el oportunismo si los intereses individuales sobrepasan los colectivos. Este hallazgo indica que el deseo de éxito debe estar mediado por estructuras de gobernanza y control para evitar que se traduzca en competencia interna o acciones desleales (Pérez & Ríos, 2021).

1.3.4. Confianza, compromiso y cooperación

Las hipótesis H8, H9, H16 y H17 exploran la cadena de valor emocional que sostiene las relaciones asociativas. La confianza entre los miembros promueve el compromiso, y este, a su vez, potencia la cooperación. Se demuestra que la percepción de comportamientos oportunistas daña la credibilidad del grupo, afectando negativamente la cooperación. La presencia de confianza genera un entorno relacional positivo que favorece el trabajo conjunto y el cumplimiento de acuerdos (Asencio et al., 2021).

1.3.5. Competitividad de mercado y desarrollo estratégico

Las hipótesis H11, H12 y H13 relacionan las presiones externas —como la competitividad del mercado— con la

necesidad de invertir en activos, desarrollar capacidades intangibles y buscar apoyo institucional. Estas condiciones externas actúan como catalizadores de la asociatividad, ya que presionan a las MYPES a mejorar sus capacidades colectivas para sobrevivir en entornos exigentes. La búsqueda de soporte sectorial se interpreta como una estrategia adaptativa ante limitaciones estructurales propias del sector MYPE (Tenorio-Calderón, 2022).

1.3.6. Formalización, soporte institucional y capacidades

H14 y H15 proponen que un mayor grado de formalización permite acceder más fácilmente al soporte sectorial, y que el desarrollo de capacidades intangibles impulsa la demanda por ese apoyo. Esto sugiere una relación bidireccional entre desarrollo organizacional e institucionalidad, en la que la mejora interna de la empresa facilita una interacción más efectiva con el entorno institucional.

1.3.7. Gobernanza y decisión estratégica

H18 y H19 establecen que la confianza entre los socios contribuye a la creación de mecanismos de gobernanza, los cuales, a su vez, fortalecen la capacidad de tomar decisiones estratégicas en torno a la asociatividad. La gobernanza se convierte en un puente entre las relaciones interpersonales y la acción colectiva, siendo clave para formalizar decisiones y garantizar cumplimiento de roles y responsabilidades (Ramírez Dongo et al., 2024).

1.3.8. Rol del soporte sectorial

H20 refuerza el papel de las entidades públicas y privadas como facilitadores del proceso asociativo. El soporte sectorial influye positivamente en la toma de decisiones estratégicas, pues provee asesoramiento, financiamiento y legitimidad institucional. Sin ese respaldo, muchas asociaciones pierden fuerza o no logran consolidarse (Asencio et al., 2021).

1.3.9. Resultados económicos y sociales de la asociatividad

Las hipótesis H21, H22 y H23 completan el modelo destacando los beneficios esperados. Una decisión estratégica adecuada hacia la asociatividad no solo mejora el desempeño económico, sino también incrementa la satisfacción no económica, como el reconocimiento social y la mejora del estatus. Esto sugiere que el éxito en una alianza va más allá de lo financiero y se vincula con factores de autorrealización y pertenencia (Pérez, 2020).



Fig. 3 Fases por considerar en la investigación

1.4. Población y muestra

La población del estudio estuvo compuesta por empresarios de MYPES y actores relevantes del ecosistema empresarial en la región de Arequipa, Perú. La muestra se seleccionó utilizando un muestreo no probabilístico por conveniencia, considerando la disponibilidad y disposición de los participantes para colaborar en la investigación. Se buscó incluir una diversidad de sectores económicos y tamaños de empresa para obtener una visión amplia del fenómeno estudiado.

2. RESULTADOS

2.1. Factores que obstaculizan la asociatividad empresarial

El análisis de datos reveló que los principales elementos que interfieren con la formación de asociaciones empresariales entre las MYPES son la desconfianza mutua, el individualismo arraigado y la débil institucionalidad del entorno. La desconfianza, percibida como una barrera interpersonal e interorganizacional, impide la consolidación de relaciones estables y sostenidas (Ramírez Dongo, Jaymez, Lazo, & López, 2024). A su vez, el individualismo —profundamente anclado en la cultura empresarial local— genera resistencia a compartir recursos, ideas o beneficios colectivos. Esta situación se agrava por la falta de apoyo estructurado por parte de entidades públicas, lo que expone la fragilidad institucional para fomentar prácticas colaborativas en el tejido empresarial (Tenorio Calderón, 2022).

2.2. Relación entre variables conductuales y éxito exportador

A través del análisis factorial confirmatorio y la validación de 22 hipótesis, se evidenció una

fuerte correlación entre variables como la confianza, el compromiso, la reciprocidad y los mecanismos de gobernanza con el logro de resultados económicos y no económicos derivados de la exportación. Las empresas que mostraron mayores niveles de cooperación y claridad en sus acuerdos formales obtuvieron mejores indicadores de satisfacción empresarial y expansión comercial (Beltrán Lavado, Cerna Huarachi, & Martínez Alarcón, 2024). Estas asociaciones también manifestaron una mayor propensión a generar innovación conjunta y a acceder a mercados más exigentes.

2.2.1. Las MYPES y acceso a mercados expectantes relativas a la oferta

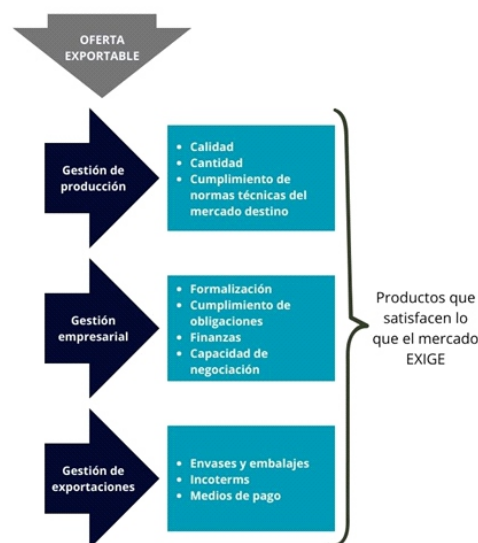


Fig. 4 Condiciones para acceder a mercados más grandes

Los mercados internos como los exteriores imponen condiciones cada vez mayores especialmente los mercados externos donde las exigencias ya no arancelarias sino para arancelarias, y además se añan a ellas otras condiciones e consumo como volumen, calidad, cumplimiento a normas técnicas, formas de producción, tratamiento de personal del país productor, respeto al medio ambiente, manejo de gestión de producción y mecanismos de logística de exportación, formalización, capacidades intangibles y tangibles (Villalobos, 2022).

Para salir de la postración empresarial del sector MYPES, se exige la participación de los grupos de interés en forma conjunta para romper con esos factores que limitan como lo señala la figura precedente. Lo que se incide más educación más compromiso empresarial, más capacitación, mejor articulación y empoderarse de más valores.

3. RESULTADOS

3.1. Comprobación de hipótesis del trabajo de investigación

Luego de analizar en forma parcial las hipótesis alternas o la de trabajo se ha encontrado que si existe un conjunto de evidencias empícas de

factores relacionales internos y externos que influyen en la asociatividad de los empresarios MYPES del sector textil de confección de prendas de alpaca que tienden a lograr resultados superiores económicos y no económicos, Arequipa - 2010. Tal como se resume en la siguiente tabla.

Tabla 2. Resumen de comprobación de hipótesis específicas

RELACIÓN ENTRE VARIABLES	RESULTADO ESTADÍSTICO	ACEPTAR/ RECHAZAR HIPÓTESIS
Inversiones en activos específicos y deseo de logro	Positivo, significativo	Aceptar H 1
Desarrollo de capacidades intangibles y deseo de logro	Positivo, significativo	Aceptar H 2
Inversión en activos específicos y dependencia	Positivo, significativo	Aceptar H 3
Inversiones en activos específicos y formalización empresarial	Positivo, significativo	Aceptar H 4
Dependencia de activos específicos y Comportamiento oportunista	Inversa, significativo	Aceptar H 5
Deseo de logro y comportamiento oportunista	Positivo, significativo	Aceptar H 6
Dependencia y compromiso	Positivo, significativo	Aceptar H 7
Dependencia y confianza	Positivo, significativo	Aceptar H 8
Comportamiento oportunista y confianza	Inversa, significativo	Aceptar H 9
Deseo de logro y compromiso	Positivo, significativo	Aceptar H 10
Competitividad de mercado y desarrollo de capacidad intangible	Positivo, significativo	Aceptar H 11
Competitividad de mercado e inversión en activos específicos	Positivo, significativo	Aceptar H 12
Competitividad de mercado y soporte sectorial	Positivo, significativo	Aceptar H 13
Formalización empresarial y soporte sectorial	Positivo, significativo	Aceptar H 14
Desarrollo de capacidades intangibles y soporte sectorial	Positivo, significativo	Aceptar H 15
Confianza y compromiso	Positivo, significativo	Aceptar H 16
Compromiso y cooperación	Positivo, significativo	Aceptar H 17
Confianza y mecanismo de gobernanza	Positivo, significativo	Aceptar H 18
Mecanismo de gobernanza y decisión estratégica de asociatividad	Positivo, significativo	Aceptar H 19
Soporte sectorial y decisión estratégica de Asociatividad	Positivo, significativo	Aceptar H 20
Decisión estratégica de asociatividad y satisfacción económica	Positivo, significativo	Aceptar H 21
Decisión estratégica de asociatividad y satisfacción no económica	Positivo, significativo	Aceptar H 22
Satisfacción económica y no económica	Positivo, significativo	Aceptar H 23

Los resultados estadísticos que validan un modelo teórico de asociatividad empresarial diseñado para explicar el éxito exportador de las MYPES desde un enfoque multidimensional. Se comprobaron las 23 hipótesis planteadas, todas con relaciones significativas entre variables clave.

Destacan asociaciones positivas entre la inversión en activos específicos y factores como el deseo de logro, la dependencia y la formalización; así como entre el deseo de logro y capacidades intangibles, compromiso y comportamiento oportunista. También se hallaron relaciones negativas entre la dependencia y el oportunismo, y entre el oportunismo y la confianza.

Asimismo, variables estructurales como la competitividad impulsan la inversión, capacidades y soporte sectorial. La confianza, el compromiso y la cooperación se fortalecen mediante mecanismos de gobernanza, lo que favorece decisiones estratégicas de asociatividad. Estas decisiones están asociadas con mayor satisfacción económica y no económica, ambas también relacionadas entre sí.

En conjunto, los resultados confirman que la asociatividad empresarial, basada en factores estructurales, relacionales y motivacionales, es una estrategia eficaz para mejorar el desempeño exportador de las MYPES.

4. COMPROBACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

La comprobación de hipótesis se realizó a través de análisis estadísticos que evaluaron la relación entre variables como el grado de asociatividad, los recursos compartidos, la confianza entre socios y los niveles de éxito exportador, permitiendo validar el modelo propuesto y proporcionar evidencias empíricas que fundamenten la propuesta teórica.

Tabla 3. Comprobación de las hipótesis

N.º	Hipótesis	Decisión Estadística (Sig)	Confirmación
1	Inversión en activos específicos deseo de logro	Existe relación (Sig ≤ 0.05)	A mayor inversión, mayor necesidad de logro
2	Desarrollo de capacidades intangibles y deseo de logro	Existe relación (Sig ≤ 0.05)	A mayor desarrollo, mayor necesidad de logro
3	Dependencia y compromiso	No existe relación (Sig > 0.05)	Mayor dependencia, mayor compromiso
4	Inversión en activos y formalización	Existe relación (Sig ≤ 0.05)	A mayor inversión, mayor formalización
5	Dependencia y comportamiento oportunista	No existe relación (Sig > 0.05)	Mayor dependencia, menor percepción de oportunismo
6	Deseo de logro y comportamiento oportunista	No existe relación (Sig > 0.05)	Mayor necesidad de logro, mayor oportunismo
7	Dependencia y compromiso (se repite)	No existe relación (Sig > 0.05)	Mayor dependencia, mayor compromiso
8	Dependencia y confianza	No existe relación (Sig > 0.05)	Mayor dependencia, mayor confianza
9	Comportamiento oportunista y confianza	No existe relación (Sig > 0.05)	Mayor oportunismo, menor confianza
10	Deseo de logro y confianza	Existe relación (Sig ≤ 0.05)	Mayor necesidad de logro, mayor confianza
11	Competitividad y desarrollo de capacidades intangibles	Existe relación (Sig ≤ 0.05)	Mayor competitividad, mayor desarrollo
12	Competitividad e inversión en activos específicos	Existe relación (Sig ≤ 0.05)	Mayor competitividad, mayor inversión
13	Competitividad y soporte sectorial	Existe relación (Sig ≤ 0.05)	Mayor competitividad, mayor uso del soporte
14	Formalización y soporte sectorial	Existe relación (Sig ≤ 0.05)	Mayor formalización, mayor apoyo sectorial
15	Desarrollo de capacidades intangibles y soporte	Existe relación (Sig ≤ 0.05)	Mayor desarrollo, mayor soporte
16	Confianza y compromiso	No existe relación (Sig > 0.05)	Mayor confianza, mayor compromiso
17	Compromiso y cooperación	Existe relación (Sig ≤ 0.05)	Mayor compromiso, mayor cooperación
18	Confianza y mecanismo de gobernanza	No existe relación (Sig > 0.05)	Mayor confianza, mayor capacidad de establecer mecanismos
19	Mecanismo de gobernanza y decisión estratégica	Existe relación (Sig ≤ 0.05)	Mayor formalidad, mayor capacidad de decisión
20	Soporte sectorial y decisión estratégica	Existe relación (Sig ≤ 0.05)	Mayor apoyo sectorial, mayor capacidad de decidir asociatividad
21	Decisión estratégica y satisfacción económica	No existe relación (Sig > 0.05)	Mayor interés en asociatividad, mayor satisfacción económica
22	Decisión estratégica y satisfacción no económica	Existe relación (Sig ≤ 0.05)	Mayor interés en asociatividad, mayor satisfacción social

Los resultados del análisis de correlación y significancia estadística indican que existe una relación directa y significativa entre el estrés laboral y los riesgos psicosociales, confirmando la hipótesis general del estudio. Este hallazgo respalda la idea de que a medida que aumenta el nivel de estrés laboral, también se incrementan los riesgos psicosociales percibidos por los trabajadores.

A nivel de hipótesis específicas, se observó que variables como conflictos con otros empleados, nivel de apoyo, preparación inadecuada y carga de trabajo mostraron correlaciones significativas con la mayoría de los componentes de los riesgos psicosociales. En particular, la variable conflictos con otros empleados presentó el coeficiente de correlación más alto ($r = 0.715$), indicando una relación fuerte con los factores de participación, cohesión grupal y gestión del tiempo.

Por otro lado, se identificaron relaciones no significativas en algunos casos, como el vínculo entre la preparación inadecuada y la información y comunicación, lo que sugiere que no todas las dimensiones del estrés laboral afectan por igual a los riesgos psicosociales.

En conclusión, estos hallazgos reflejan la importancia de abordar los factores de estrés laboral para reducir los riesgos psicosociales y promover un entorno de trabajo más saludable y eficiente en la empresa minera evaluada.

5. DISCUSIÓN

La asociatividad entre MYPES va más allá de una simple estrategia económica, siendo una práctica social compleja que exige relaciones sólidas y de confianza. El modelo teórico propuesto, que integra

dimensiones conductuales, empresariales e institucionales, se valida como una herramienta útil para entender estas dinámicas. A diferencia de enfoques que solo agregan capacidades, este modelo resalta la calidad de las relaciones, la confianza estratégica y la necesidad de normas claras.

Comparado con estudios internacionales y nacionales, se concluye que el éxito de las asociaciones empresariales depende tanto de liderazgos articuladores como de un entorno institucional favorable, mientras que la desconfianza organizacional sigue siendo un obstáculo clave. En términos prácticos, se plantea que las políticas públicas deben ir más allá de lo financiero e incluir componentes educativos y culturales que fomenten habilidades blandas como la comunicación, la negociación y el liderazgo compartido.

6. CONCLUSIONES

El estudio permite concluir que la asociatividad empresarial, en el contexto de las MYPES peruanas, constituye una estrategia con alto potencial para acceder a mercados internacionales. No obstante, su concreción efectiva requiere superar barreras estructurales y relacionales, entre ellas la desconfianza, el oportunismo y la débil institucionalidad.

El modelo teórico propuesto demuestra ser útil para entender y gestionar estas relaciones, al integrar variables de tipo económico, social y conductual. De este modo, se reafirma la necesidad de promover estructuras de gobernanza sólidas, basadas en la transparencia, la rendición de cuentas y el cumplimiento de compromisos. La asociatividad, lejos de ser una solución mecánica, debe concebirse como un proceso sostenido de construcción colectiva y aprendizaje organizacional.

7. RECOMENDACIONES

Con base en los hallazgos, se proponen las siguientes líneas de acción:

- **Creación de un ente autónomo de promoción de la asociatividad:** Se sugiere la formación del *Consejo de Fomento de Alianzas Empresariales del Perú (COFA-Perú)*, con carácter descentralizado, que articule esfuerzos entre el Estado, el sector privado y la academia para impulsar alianzas estratégicas entre MYPES.
- **Implementación de incentivos legales y tributarios:** Resulta necesario establecer beneficios específicos para las asociaciones empresariales formalizadas, tales como deducciones tributarias, acceso preferente a programas de financiamiento y participación en licitaciones públicas.
- **Promoción de una cultura de colaboración empresarial:** Se recomienda desarrollar campañas de sensibilización y programas de formación en habilidades blandas, liderazgo participativo y ética empresarial. Asimismo,

deben impulsarse investigaciones adicionales sobre el impacto del oportunismo y los mecanismos para mitigarlo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- [1]. Asencio, J., Pérez, L., & Rodríguez, M. (2021). Barreras para la asociatividad en las MYPES frutícolas de Guayas. *Revista de Economía y Empresa*, 12(3), 45–60.
- [2]. Beltrán Lavado, J. Y., Cerna Huarachi, D. M., & Martínez Alarcón, Z. H. (2024). Asociatividad empresarial como estrategia de exportación para las Pymes del sector calzado en la provincia de Trujillo - La Libertad, Perú a través de: desarrollo de gestión organizacional, innovación de mercadotecnia y capacidad económica-financiera dura. Trujillo: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).
- [3]. Collado Agudo, J. (2022). La estructura de las relaciones comerciales entre fabricantes y distribuidores: un enfoque basado en la teoría de economía política. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- [4]. Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (2021). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- [5]. Nelson, R. R., & Winter, S. G. (2022). An evolutionary theory of economic change. Harvard University Press.
- [6]. Pérez, A. (2020). La experiencia de asociatividad en el sector joyero de Chordeleg. *Revista de Estudios Empresariales*, 15(1), 22–35.
- [7]. Pérez, A. (2020). La experiencia de asociatividad en el sector joyero de Chordeleg. *Revista de Estudios Empresariales*, 15(1), 22–35.
- [8]. Pérez, A., & Ríos, M. (2021). Factores relacionales en la gestión de cooperativas exportadoras en América Latina. *Estudios Latinoamericanos de Negocios*, 14(2), 33–48.
- [9]. Ramírez Dongo, V., Jaymez, C., Lazo, M., & López, J. (2024). La asociatividad de las MYPES en el Perú: El dilema de la confianza explorado mediante un juego bayesiano. *Desafíos: Economía y Empresa*, 5, 43–61.
- [10]. Sierra Bravo, R. (2003). Tesis doctoral y trabajos de investigación científica. Edit. Thomson.
- [11]. Tenorio Calderón, J. (2022). Cooperación entre MYPES agrícolas en el norte del Perú: Un caso de éxito. *Revista de Desarrollo Rural*, 10(2), 55–70.
- [12]. Villalobos, M. (2022). Metodología de aprendizaje basado en proyectos y su influencia en el desarrollo de las habilidades blandas, en los estudiantes de la básica superior de la escuela "Dr. Amable Rosero León". Universidad Nacional de Chimborazo.
- [13]. Williamson, O. E. (2020). The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting. Free Press.
- [14]. Zaheer, A., & Venkataraman, S. (2021). Relational governance in interorganizational exchanges: The role of formal contracts and trust. *Journal of Management Studies*, 58(1), 117–140.

Recibido el 2 de octubre del 2024 y aceptado para su publicación el 27 de noviembre del 2024.