

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA**

**FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EN AGRONEGOCIOS**



**“RELACIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL CON LAS  
CAPACIDADES DINÁMICAS EN LOS CUYICULTORES DEL DISTRITO  
DE BAMBAMARCA, 2023-2024”**

**T E S I S**

**Para Optar el Título Profesional de:  
INGENIERO EN AGRONEGOCIOS**

**PRESENTADO POR EL BACHILLER:  
ISAÍ GEREMIAS RUIZ DÍAZ**

**ASESORES:  
MBA. Ing. Santiago Demetrio Medina Miranda  
M. Cs. Ing. Oscar Ortiz Regalado**

**CAJAMARCA – PERÚ**

**2024**

**CONSTANCIA DE INFORME DE ORIGINALIDAD**

1. **Investigador:** Isaí Geremias Ruiz Díaz

DNI: 74560233

Escuela Profesional/Unidad UNC: Ingeniería en Agronegocios

2. **Asesor(es):** MBA. Ing. Santiago Demetrio Medina Miranda

M. Cs. Oscar Ortiz Regalado

Facultad/Unidad UNC: Ciencias Agrarias

3. **Grado académico o título profesional:**

Bachiller     Título profesional     Segunda especialidad

Maestro     Doctor

4. **Tipo de Investigación:**

Tesis     Trabajo de investigación     Trabajo de suficiencia profesional

Trabajo académico

5. **Título de Trabajo de Investigación:** "RELACIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL CON LAS CAPACIDADES DINÁMICAS EN LOS CUYICULTORES DEL DISTRITO DE BAMBAMARCA, 2023 - 2024"

6. **Fecha de evaluación:** 18/12/2024

7. **Software antiplagio:**  TURNITIN     URKUND (OURIGINAL) (\*)

8. **Porcentaje de Informe de Similitud:** 16%

9. **Código Documento:** oid: 3117:417261015

10. **Resultado de la Evaluación de Similitud:** 16%

APROBADO     PARA LEVANTAMIENTO DE OBSERVACIONES O DESAPROBADO

Fecha Emisión: 18/12/2024

<i>Firma y/o Sello Emisor Constancia</i>
 <hr/> <b>MBA. Ing. Santiago Demetrio Medina Miranda</b> <b>DNI: 26636144</b>

\* En caso se realizó la evaluación hasta setiembre de 2023



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA**  
"NORTE DE LA UNIVERSIDAD PERUANA"  
Fundada por Ley N° 14015, del 13 de febrero de 1962  
**FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS**  
Secretaría Académica



**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS**

En la ciudad de Cajamarca, a los diecinueve días del mes de diciembre del año dos mil veinticuatro, se reunieron en el ambiente **2C - 202** de la Facultad de Ciencias Agrarias, los miembros del Jurado, designados según **Resolución de Consejo de Facultad N° 589-2024-FCA-UNC, de fecha 18 de noviembre del 2024**, con la finalidad de evaluar la sustentación de la **TESIS** titulada: "**RELACIÓN DEL CAPITAL INTELECTUAL CON LAS CAPACIDADES DINÁMICAS EN LOS CUYICULTORES DEL DISTRITO DE BAMBAMARCA, 2023 - 2024**", realizada por el Bachiller **ISAÍ GEREMIAS RUIZ DÍAZ** para optar el Título Profesional de **INGENIERO EN AGRONEGOCIOS**.

A las once horas y cero minutos, de acuerdo a lo establecido en el **Reglamento Interno para la Obtención de Título Profesional de la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Cajamarca**, el Presidente del Jurado dio por iniciado el Acto de Sustentación, luego de concluida la exposición, los miembros del Jurado procedieron a la formulación de preguntas y posterior deliberación. Acto seguido, el Presidente del Jurado anunció la aprobación por unanimidad, con el calificativo de diecisiete (17); por tanto, el Bachiller queda expedito para proceder con los trámites que conlleven a la obtención del Título Profesional de **INGENIERO EN AGRONEGOCIOS**.

A las doce horas y treinta minutos del mismo día, el Presidente del Jurado dio por concluido el Acto de Sustentación.

Dr. Isidro Rimarachín Cabrera  
**PRESIDENTE**

Ing. Mg. Sc. Jhon Anthony Vergara Copacandori  
**SECRETARIO**

Ing. José Lizandro Silva Mego  
**VOCAL**

MBA Ing. Santiago Demetrio Medina Miranda  
**ASESOR**

M. Cs. Oscar Ortiz Regalado  
**ASESOR**

**DEDICATORIA**

**A:**

*Dios por darme la vida,*

*a mis padres, Heriberto Ruiz Marrufo y Rósula Imelda Díaz Vásquez,*

*a mis hermanos, Flor Ereni, David, José Luis, Luz Noemí y Karen Jasmín Ruiz Díaz, del mismo modo a Rudia Edith Regalado Zavaleta quienes fueron mi motor y motivo para lograr mis objetivos.*

## AGRADECIMIENTO

*Primeramente, a Dios por la vida, por su infinito amor y por permitir cumplir este sueño  
anhelado.*

*A mis padres y hermanos y familiares quienes con amor incondicional y apoyo constante  
han sido la fuente de mi inspiración y fortaleza a lo largo de este arduo viaje académico,  
vuestra dedicación y sacrificio han allanado el camino para que alcance este logro.*

*A mis asesores MBA. Ing. Santiago Demetrio Medina Miranda, al M. Cs. Oscar Ortiz  
Regalado, por su apoyo continuo y permanente en cada etapa del proyecto y todas  
aquellas personas que de alguna manera contribuyeron a la recolección de información  
para que esta tesis se haga realidad.*

## ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA .....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
ÍNDICE GENERAL.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS .....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS .....	xxiv
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xxv
RESUMEN .....	xxvi
ABSTRACT.....	xxvii
<b>CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Planteamiento del Problema.....	4
1.2. Formulación del Problema.....	7
1.2.1. <i>Problema General</i> .....	7
1.2.2. <i>Problemas Específicos</i> .....	7
1.3. Objetivos.....	7
1.3.1. <i>Objetivo General</i> .....	7
1.3.2. <i>Objetivos Específicos</i> .....	7
<b>CAPÍTULO II REVISIÓN DE LITERATURA.....</b>	<b>9</b>
2.1. Antecedentes de la Investigación .....	9
2.1.1. <i>Internacionales</i> .....	9
2.1.2. <i>Nacionales</i> .....	25
2.1.3. <i>Regionales</i> .....	31
2.1.4. <i>Locales</i> .....	32
2.2. Bases Teóricas.....	36
2.2.1. <i>Teoría de la RBV, Capital intelectual y Capacidades dinámicas</i> .....	36
2.2.2. <i>Teoría de las Capacidades dinámicas</i> .....	41
2.2.3. <i>Modelo de las capacidades dinámicas de Garzón (2015)</i> .....	42

2.2.4.	<i>Capital intelectual</i> .....	44
2.2.5.	<i>Capacidades dinámicas</i> .....	72
2.2.6.	<i>Capital intelectual y Capacidades dinámicas</i> .....	95
2.2.7.	<i>Asociaciones agropecuarias</i> .....	96
2.2.8.	<i>Clasificación de los costos</i> .....	101
2.3.	Formulación de Hipótesis .....	104
2.3.1.	<i>Hipótesis general</i> .....	104
2.3.2.	<i>Hipótesis específicas</i> .....	104
2.4.	Modelo Conceptual .....	104
2.5.	Definición de Términos Básicos .....	105
CAPÍTULO III MATERIALES Y MÉTODOS .....		108
3.1.	Ubicación Geográfica de la Investigación .....	108
3.2.	Unidad de análisis, población y muestra .....	109
3.2.1.	<i>Unidad de análisis</i> .....	109
3.2.2.	<i>Población</i> .....	109
3.2.3.	<i>Muestra</i> .....	109
3.3.	Materiales.....	110
3.4.	Metodología .....	110
CAPÍTULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....		113
4.1.	Datos demográficos de la muestra en estudio .....	113
4.2.	Datos principales de los Cuyicultores .....	120
4.3.	Análisis de la variable Capital intelectual.....	147
4.3.1.	<i>Análisis del capital humano</i> .....	148
4.3.2.	<i>Capital estructural</i> .....	186
4.3.3.	<i>Capital relacional</i> .....	207
4.4.	Análisis de la variable Capacidades dinámicas.....	233
4.4.1.	<i>Análisis de la capacidad de Absorción</i> .....	233
4.4.2.	<i>Análisis de la Capacidad de Innovación</i> .....	242
4.4.3.	<i>Análisis de la capacidad de Adaptación</i> .....	251
4.4.4.	<i>Análisis de la capacidad de Aprendizaje</i> .....	258

4.5. Resultados de los niveles de la variable capital intelectual .....	265
4.6. Resultados de los niveles de la variable capacidades dinámicas .....	268
4.7. Análisis de la relación del capital intelectual con las capacidades dinámicas .....	272
4.7.1. <i>Prueba de normalidad</i> .....	272
4.7.2. <i>Contrastación de las hipótesis de la investigación</i> .....	273
4.7.3. <i>Resultado de la prueba de hipótesis en el estudio hipotetizado</i> .....	279
4.7.4. <i>Relación de las dimensiones del capital intelectual con las capacidades dinámicas</i> 282	
CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	285
5.1. Conclusiones .....	285
5.2. Recomendaciones .....	287
CAPÍTULO VI REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	287
CAPÍTULO VII ANEXOS.....	323

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Definiciones establecidas sobre Capital intelectual según autores y año .....	46
<b>Tabla 2</b> Dimensiones establecidas sobre capital intelectual según autores y año .....	50
<b>Tabla 3</b> Dimensiones utilizadas en la investigación .....	55
<b>Tabla 4</b> Definiciones establecidas sobre capital humano según autores y año.....	57
<b>Tabla 5</b> Ítems de la dimensión capital humano.....	59
<b>Tabla 6</b> Definiciones establecidas sobre capital estructural según autores y año.....	64
<b>Tabla 7</b> Ítems de la dimensión de capital estructural .....	67
<b>Tabla 8</b> Definiciones establecidas de capital relacional según autores y año.....	69
<b>Tabla 9</b> Ítems de la dimensión de capital relacional .....	70
<b>Tabla 10</b> Definiciones establecidas sobre capacidades dinámicas según autores y año .....	73
<b>Tabla 11</b> Dimensiones establecidas sobre capacidades dinámicas según autores y año.....	76
<b>Tabla 12</b> Dimensiones de las capacidades dinámicas utilizadas en la investigación.....	79
<b>Tabla 13</b> Definiciones establecidas sobre capacidad de absorción según autor (es) y año.....	82
<b>Tabla 14</b> Ítems de la dimensión capacidad de absorción .....	83
<b>Tabla 15</b> Definiciones establecidas sobre capacidad de innovación según autor y año .....	87
<b>Tabla 16</b> Ítems de la dimensión de capacidad de innovación.....	88
<b>Tabla 17</b> Definiciones establecidas sobre capacidad de adaptación según autor (es) y año .....	90
<b>Tabla 18</b> Ítems de la dimensión de capacidad de adaptación .....	91
<b>Tabla 19</b> Definiciones establecidas sobre capacidad de aprendizaje .....	93
<b>Tabla 20</b> Ítems de la dimensión de capacidad de aprendizaje .....	94
<b>Tabla 21</b> Lista de los cuyicultores del distrito de Bambamarca .....	109
<b>Tabla 22</b> Muestra de la investigación.....	110

<b>Tabla 23</b> Tipificación de la investigación según los criterios más importantes .....	111
<b>Tabla 24</b> Cuadro comparativo de análisis Paramétricos y No paramétricos (Hernández et al., 2014) .....	112
<b>Tabla 25</b> Reglas de interpretación del coeficiente de correlación Rho de Spearman .....	112
<b>Tabla 26</b> Número de cuyicultores asociados y no asociados, según centro poblado.....	114
<b>Tabla 27</b> Edad de los cuyicultores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	114
<b>Tabla 28</b> Sexo de los cuyicultores, según centros poblados y asociatividad. Cifras relativas ...	115
<b>Tabla 29</b> Ocupación principal de los cuyicultores, según asociatividad y centro poblado. Cifras relativas .....	116
<b>Tabla 30</b> Tipo de religión de los cuyicultores, según Asociatividad y centro poblado. Cifras relativas .....	117
<b>Tabla 31</b> Nivel educativo de los cuyicultores, según asociatividad y centros poblados. Cifras relativas .....	118
<b>Tabla 32</b> Estado civil de los cuyicultores, según asociatividad y centro poblado. Cifras relativas .....	119
<b>Tabla 33</b> Estado de la asociatividad en los centros poblados. Cifras relativas.....	120
<b>Tabla 34</b> Años de experiencia en el agronegocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	121
<b>Tabla 35</b> Tiempo de permanencia dentro de la asociación de los cuyicultores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	122
<b>Tabla 36</b> Años de operación de la asociación, según centro poblado. Cifras relativas.....	122
<b>Tabla 37</b> Comportamiento histórico anual de las ventas de cuyes. Según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	123

<b>Tabla 38</b> Precio promedio unitario de un cuy en los durante los años 2021-2023, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	124
<b>Tabla 39</b> Tipo de conocimiento adquirido por los cuyicultores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	125
<b>Tabla 40</b> Factores que impulsan la toma de decisiones del inicio del negocio, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	126
<b>Tabla 41</b> Criterios que determinan la decisión para desarrollar el negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	127
<b>Tabla 42</b> Evaluación de los resultados que viene obteniendo en estos últimos años, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	128
<b>Tabla 43</b> Cambios que adoptaría para el mejoramiento de su negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	129
<b>Tabla 44</b> Población actual de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas ....	130
<b>Tabla 45</b> Consideración a la granja atendiendo al número de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	131
<b>Tabla 46</b> Cantidad de reproductoras hembras y cuyicultores machos, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	132
<b>Tabla 47</b> Principales problemas en el sistema de producción de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	133
<b>Tabla 48</b> Mejoras en diferentes aspectos de innovación, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	134
<b>Tabla 49</b> Características destacadas frente a la Competencia, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	135

<b>Tabla 50</b> Percepción actual sobre los cambios realizados, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	137
<b>Tabla 51</b> Medios informáticos utilizados para comunicarse con clientes compradores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	138
<b>Tabla 52</b> Tipo de alimentación en la crianza de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	139
<b>Tabla 53</b> Relaciones con clientes para garantizar su satisfacción y fidelización, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	140
<b>Tabla 54</b> Establecimiento de los precios del producto cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	141
<b>Tabla 55</b> Medidas para mantener la competitividad del negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	142
<b>Tabla 56</b> Tiempo que se cambian los cuyicultores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	143
<b>Tabla 57</b> Adquisición de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	144
<b>Tabla 58</b> Tipos de financiamientos de los cuyicultores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	145
<b>Tabla 59</b> Monto del financiamiento propio y externo de los cuyicultores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	146
<b>Tabla 60</b> Conocimiento actual sobre la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	147
<b>Tabla 61</b> Conocimiento Adquirido y puesta en práctica en la crianza de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	149

<b>Tabla 62</b> Influencia de los negocios observados en el entorno sobre el conocimiento actual, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	150
<b>Tabla 63</b> Conocimiento en su experiencia personal y aplicación en el negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	151
<b>Tabla 64</b> Impacto del Conocimiento en la Crianza del Cuy sobre los Ingresos Económicos, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	152
<b>Tabla 65</b> Ventajas del conocimiento sobre la crianza de cuyes frente a otras granjas existentes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	153
<b>Tabla 66</b> Transferencia del conocimiento de la crianza del cuy a los miembros de la familia, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	154
<b>Tabla 67</b> Replicación de los conocimientos transferidos a los miembros de la familia, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	155
<b>Tabla 68</b> Historia y experiencia del negocio y conocimiento aplicado, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	156
<b>Tabla 69</b> Conocimiento en la crianza del cuy, fuertemente enraizado en la experiencia personal, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	157
<b>Tabla 70</b> Resultado del conocimiento adquirido mediante la experiencia y práctica, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	158
<b>Tabla 71</b> Miembros de la familia que comparten nuevas ideas y conocimientos, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	159
<b>Tabla 72</b> Miembros de la familia que comunican nuevas ideas y conocimientos, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	160

<b>Tabla 73</b> Miembros de la familia se concentran en la calidad del producto, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	161
<b>Tabla 74</b> Compartición de conocimientos entre miembros del emprendimiento (Administrador y trabajadores), según, centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	162
<b>Tabla 75</b> Distribución del conocimiento sobre la crianza del cuy entre los miembros de la familia, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	163
<b>Tabla 76</b> Recursos y capacidades generados por el conocimiento en la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	164
<b>Tabla 77</b> Conocimiento generado por el aprendizaje familiar en el negocio, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	165
<b>Tabla 78</b> Conocimiento familiar y proceso de aprendizaje compartido, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	166
<b>Tabla 79</b> Fuentes de conocimiento para la producción de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	167
<b>Tabla 80</b> Origen del conocimiento adquirido, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	168
<b>Tabla 81</b> Colaboración y trabajo en equipo en la organización, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	169
<b>Tabla 82</b> Los miembros de la familia, conocen bien su trabajo y responsabilidades, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	170
<b>Tabla 83</b> Liderazgo en el negocio para el logro de los objetivos comunes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	172

<b>Tabla 84</b> Toma decisiones acertadas en el agronegocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	173
<b>Tabla 85</b> Adaptabilidad para ajustarse y responder de manera flexible a los cambios y desafíos en el negocio, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	174
<b>Tabla 86</b> Pensamiento estratégico para alcanzar los objetivos del negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	176
<b>Tabla 87</b> Identifica y abordar los problemas de manera efectiva en el agronegocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	177
<b>Tabla 88</b> Habilidades que la maneja mejor en la producción de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	178
<b>Tabla 89</b> Aplicación de las habilidades en la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	179
<b>Tabla 90</b> Calificación del conocimiento adquirido sobre la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	180
<b>Tabla 91</b> Percepción de la experiencia adquirida sobre la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	181
<b>Tabla 92</b> Habilidades informáticas presentes en el sistema productivo del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	182
<b>Tabla 93</b> Habilidades que maneja en el negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	183
<b>Tabla 94</b> Desarrollo de las habilidades de liderazgo, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	184

<b>Tabla 95</b> Proceso del manejo de la producción del cuy (gestión del tiempo), según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	186
<b>Tabla 96</b> Gestión de recursos intelectuales, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	187
<b>Tabla 97</b> Generación de nuevas ideas y productos frente a competidores (Innovación), según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	188
<b>Tabla 98</b> Estrategias de retención de conocimiento y resguardo de información, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	189
<b>Tabla 99</b> Gestión del conocimiento y aprendizaje continuo en el emprendimiento, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	190
<b>Tabla 100</b> Percepción sobre la actualización de conocimientos y habilidades, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	191
<b>Tabla 101</b> Inversión en actualización de conocimientos y habilidades en crianza de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	192
<b>Tabla 102</b> Registro de información generada y almacenada para uso futuro (escribe en cuadernos), según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	193
<b>Tabla 103</b> Registro de conocimientos adquiridos para la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	194
<b>Tabla 104</b> Evolución de las estrategias de crianza de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	196
<b>Tabla 105</b> Mejoras significativas en el producto cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	197

<b>Tabla 106</b> Nivel de cambios en la infraestructura productiva de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	198
<b>Tabla 107</b> Nivel de cambios en la alimentación de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	199
<b>Tabla 108</b> Valores de identidad corporativa, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	200
<b>Tabla 109</b> Valores corporativos que se practican en la crianza de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	201
<b>Tabla 110</b> Unidad estratégica entre los miembros del negocio para tomar decisiones, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	202
<b>Tabla 111</b> Instrumentos de gestión en el negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	203
<b>Tabla 112</b> El sistema de información que se utiliza en el negocio, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	204
<b>Tabla 113</b> Colaboración y trabajo conjunto entre los miembros de la familia, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	205
<b>Tabla 114</b> Optimización de procesos en la producción de cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	207
<b>Tabla 115</b> Eficiencia en los procesos productivos en la producción de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	208
<b>Tabla 116</b> Red de colaboración en granjas para mejora genética de producción de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	209

<b>Tabla 117</b> Mejora continua de los procesos productivos y competitividad en el mercado, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	210
<b>Tabla 118</b> Colaboración en la adopción de tecnología entre cuyicultores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	211
<b>Tabla 119</b> Preferencia por financiamiento propio en el negocio, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	212
<b>Tabla 120</b> Formas de comunicación con compradores en el negocio de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	214
<b>Tabla 121</b> Durabilidad de las relaciones con compradores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	215
<b>Tabla 122</b> Calidad de cuyes vendidos y satisfacción del cliente, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	216
<b>Tabla 123</b> Compromiso de resolución de problemas Post-Compra con clientes de cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	217
<b>Tabla 124</b> Características de la producción de cuy según los clientes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	218
<b>Tabla 125</b> Percepción de las relaciones entre cuyicultores y clientes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	219
<b>Tabla 126</b> Relaciones con proveedores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	220
<b>Tabla 127</b> Relaciones Sostenidas con Proveedores Clave, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	221

<b>Tabla 128</b> Evaluación de proveedores mediante investigación y selección, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	222
<b>Tabla 129</b> Vínculos de Información Comercial, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	223
<b>Tabla 130</b> Vínculos para el refortalecimiento de capacidades familiares, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	224
<b>Tabla 131</b> Vínculos financieros para el desarrollo del Agronegocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	225
<b>Tabla 132</b> Vínculos de acceso a recursos tecnológicos para mejorar la producción del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	227
<b>Tabla 133</b> Vínculos de acceso a recursos productivos para la adquisición de insumos y materia prima, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	228
<b>Tabla 134</b> Percepción de las relaciones entre cuyicultores y proveedores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	229
<b>Tabla 135</b> Percepción de las relaciones entre los cuyicultores y su competencia, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	230
<b>Tabla 136</b> Percepción de las relaciones con las entidades u/o organizaciones, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	231
<b>Tabla 137</b> Percepción de la imagen que ha generado a su negocio ante la población, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	232
<b>Tabla 138</b> Adquisición de conocimiento sobre el negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	234

<b>Tabla 139</b> Adquisición de conocimientos en los procesos de producción de la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	235
<b>Tabla 140</b> Hincapié en el apoyo de los miembros de la familia para la resolución de problemas en la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	236
<b>Tabla 141</b> Dinámica de compartición de información y aprendizaje en el emprendimiento familiar, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	237
<b>Tabla 142</b> Aplicación de los nuevos conocimientos por los integrantes de la familia, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	238
<b>Tabla 143</b> Ventaja de la experiencia adquirida de los miembros de la familia en el negocio, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	239
<b>Tabla 144</b> Adquisición de nuevas tecnologías en el emprendimiento, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	240
<b>Tabla 145</b> Adquisición y aplicación de nuevas tecnologías en el emprendimiento, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	241
<b>Tabla 146</b> Agregación de valor en de la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	242
<b>Tabla 147</b> Evaluación de las nuevas ideas provenientes de clientes en las etapas del proceso productivo del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	243
<b>Tabla 148</b> Mejoras en el producto del cuy y su introducción al mercado, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	244
<b>Tabla 149</b> Contribución de los integrantes familiares en actividades de innovación y desarrollo, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	245

<b>Tabla 150</b> Realización de un organigrama estructurado en el negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	246
<b>Tabla 151</b> Capacidad de adaptación al mercado y aplicación en productos y procesos del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	247
<b>Tabla 152</b> Fuentes de conocimiento para desarrollo eficiente de productos, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	248
<b>Tabla 153</b> Inicios del negocio basado en conocimientos exigidos con fines de generar ingresos familiares, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	249
<b>Tabla 154</b> Criterios de producción establecidos para generar una cultura empresarial que promueve la innovación, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	250
<b>Tabla 155</b> Innovación desarrollada en el negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	251
<b>Tabla 156</b> Desarrollo de procesos para responder rápidamente a los cambios y oportunidades detectadas en el mercado, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	252
<b>Tabla 157</b> Flexibilidad del emprendimiento a la hora de responder a los cambios del mercado, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	253
<b>Tabla 158</b> Integrantes de la familia en el desarrollo de diferentes alternativas para mejorar su trabajo, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	254
<b>Tabla 159</b> Incentivación del emprendimiento a los integrantes del negocio a cambiar las prácticas tradicionales a las modernas, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	255
<b>Tabla 160</b> Adopción de cambios de estrategia en función a prioridades del negocio, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	256

<b>Tabla 161</b> Adopción rápida del emprendimiento a los cambios producidos en el mercado, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	257
<b>Tabla 162</b> Generación de capacidades mediante la experiencia en la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	258
<b>Tabla 163</b> Proceso de creación y desarrollo según requerimientos del mercado, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	259
<b>Tabla 164</b> Adquisición de conocimiento de los cuyicultores en los últimos años, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.....	260
<b>Tabla 165</b> Generación de conocimiento en los miembros familiares para la mejora del negocio, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	261
<b>Tabla 166</b> Generación de conocimiento en la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	262
<b>Tabla 167</b> El emprendimiento se ha beneficiado por los nuevos conocimientos adquiridos, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	263
<b>Tabla 168</b> Los resultados actuales obteniendo en la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	264
<b>Tabla 169</b> Capacidad de aprendizaje en los cuyicultores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas .....	265
<b>Tabla 170</b> Niveles de dimensiones de capital intelectual en los cuyicultores asociados y no asociados.....	266
<b>Tabla 171</b> Capital humano en los cuyicultores.....	266
<b>Tabla 172</b> Capital estructural en cuyicultores.....	267
<b>Tabla 173</b> Capital relacional en cuyicultores.....	267

<b>Tabla 174</b> Niveles del capital intelectual en cuyicultores asociados y no asociados.....	268
<b>Tabla 175</b> Capital intelectual en los cuyicultores del distrito de Bambamarca .....	268
<b>Tabla 176</b> Niveles de las Capacidades dinámicas.....	269
<b>Tabla 177</b> Capacidad de absorción en los cuyicultores.....	269
<b>Tabla 178</b> Capacidad de innovación en los cuyicultores.....	270
<b>Tabla 179</b> Capacidad de adaptación en los cuyicultores .....	270
<b>Tabla 180</b> Capacidad de aprendizaje en los cuyicultores.....	271
<b>Tabla 181</b> Niveles de capacidades dinámicas en cuyicultores asociados y no asociados .....	271
<b>Tabla 182</b> Capacidades dinámicas en los cuyicultores del distrito de Bambamarca .....	271
<b>Tabla 183</b> Prueba de normalidad de las hipótesis H1, H1a, H1b, H1c y H1d.....	273
<b>Tabla 184</b> Prueba de hipótesis del Capital intelectual y la Capacidad de absorción .....	274
<b>Tabla 185</b> Prueba de hipótesis del Capital intelectual y la Capacidad de Innovación.....	275
<b>Tabla 186</b> Prueba de Hipótesis del Capital intelectual y la Capacidad de Adaptación.....	276
<b>Tabla 187</b> Prueba de hipótesis del Capital intelectual y la Capacidad de Aprendizaje .....	277
<b>Tabla 188</b> Costos de producción del cuy.....	279
<b>Tabla 189</b> Prueba de hipótesis del Capital intelectual con las Capacidades dinámicas .....	<b>¡Error!</b>
<b>Marcador no definido.</b>	
<b>Tabla 190</b> Resultados de la prueba de hipótesis .....	280
<b>Tabla 191</b> Relación del Capital humano con las Capacidades dinámicas .....	282
<b>Tabla 192</b> Relación del Capital estructural con las Capacidades dinámicas .....	283
<b>Tabla 193</b> Relación del Capital relacional con las Capacidades dinámicas .....	284

**ÍNDICE DE FIGURAS**

<b>Figura 1</b> Modelo propuesto de Capacidades Dinámicas por Garzón (2015) .....	43
<b>Figura 2</b> Ciclo productivo y reproductivo del cuy .....	100
<b>Figura 3</b> Ubicación geográfica de la investigación.....	108
<b>Figura 4</b> Modelo teórico de la investigación .....	281
<b>Figura 5</b> Encuesta a los cuyicultores asociados .....	324
<b>Figura 6</b> Encuesta a los cuyicultores no asociados .....	328

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>Anexos 1</b> Aplicación de encuestas a cuyicultores asociados y no asociados.....	323
<b>Anexos 2</b> Validación de Instrumento.....	334
<b>Anexos 3</b> Cuestionario aplicado a cuyicultores.....	339
<b>Anexos 4</b> Costos de producción del cuy .....	352

## RESUMEN

La presente investigación se realizó en el distrito de Bambamarca durante el año 2023-2024, teniendo como objetivo determinar la relación entre el capital intelectual con las capacidades dinámicas en los Cuyicultores del distrito de Bambamarca. El método de ciencia utilizado es el hipotético deductivo. La investigación es de enfoque cuantitativo, alcance correlacional, diseño no experimental de tipo transversal; se usó el método de muestreo probabilístico al azar. La técnica empleada fue la encuesta y como instrumento el cuestionario. Los datos obtenidos fueron procesados con el paquete estadístico SPSS FOR Windows versión 28. Los resultados obtenidos determinan que el capital intelectual se correlaciona positiva y estadísticamente significativa considerable (0,578\*\*) con las capacidades dinámicas en los Cuyicultores. Además, al correlacionar el capital intelectual con la capacidad de absorción, se determinó que existe una correlación positiva y estadísticamente significativa media de (0, 529\*\*), el capital intelectual con la capacidad de innovación se correlaciona positiva y estadísticamente significativa media (0,412\*\*), el capital intelectual con la capacidad de adaptación se correlaciona positiva y estadísticamente significativamente media (0,507\*\*) y el capital intelectual con la capacidad de aprendizaje se correlaciona positiva y estadísticamente significativa considerable (0,520\*\*).

**Palabras claves:** Capital intelectual, capacidades dinámicas, capital humano, capital estructural, capital relacional, capacidad de absorción, capacidad de innovación, capacidad de adaptación, capacidad de aprendizaje y Cuyicultores.

## ABSTRACT

The present research was carried out in the district of Bambamarca during the year 2023, with the objective of determining the relationship between intellectual capital and dynamic capacities in the Cuyicultores of the district of Bambamarca. The scientific method used is the hypothetical deductive method. The research is of quantitative approach, correlational scope, non-experimental design of transversal type; the probabilistic at random sampling method was used. The technique used was the survey and the questionnaire was used as an instrument. The data obtained were processed with the statistical package SPSS FOR Windows version 28. The results obtained show that intellectual capital correlates positively and statistically significantly (0.578\*\*) with the dynamic capabilities of the farmers. Furthermore, when correlating intellectual capital with absorptive capacity, it was determined that there is a positive and statistically significant average correlation of (0.529\*\*), intellectual capital with innovative capacity correlates positively and statistically significantly average (0.412\*\*), intellectual capital with adaptive capacity correlates positively and statistically significantly average (0.507\*\*) and intellectual capital with learning capacity correlates positively and statistically significantly considerable (0.520\*\*).

**Keywords:** Intellectual capital, dynamic capabilities, human capital, structural capital, relational capital, absorptive capacity, innovative capacity, adaptive capacity, learning capacity and farmers.

## **CAPÍTULO I**

### **INTRODUCCIÓN**

En las últimas décadas, el capital intelectual ha surgido como un pilar fundamental en el desarrollo y sostenibilidad de las organizaciones, especialmente dentro del contexto de los agronegocios. Este activo intangible, conceptualizado por Edvinsson y Malone (1997) como la acumulación de conocimientos, habilidades, experiencias y relaciones dentro de una organización, se ha consolidado como un generador de ventajas competitivas en mercados caracterizados por su alta dinámica y complejidad (Itami y Roehl, 1991; Bontis, 1999). En este sentido, el capital intelectual no solo facilita la creación de valor en las empresas, sino que también actúa como un catalizador para la innovación y la adaptación en entornos empresariales volátiles (Daou, 2013; Farzaneh et al., 2022).

La presente investigación se enfoca en analizar la relación entre el capital intelectual y las capacidades dinámicas en los cuyicultores del distrito de Bambamarca, un ámbito de estudio particularmente relevante en contextos agropecuarios. La integración de conocimientos tradicionales con nuevas capacidades adaptativas puede marcar una diferencia significativa en la competitividad de estos productores, quienes operan en un entorno cada vez más desafiante (Teece, 2007; Salvador, 2020). A pesar de la vasta cantidad de estudios que han explorado el capital intelectual en grandes organizaciones y en países desarrollados, existe una notable carencia de investigaciones centradas en pequeñas empresas agropecuarias en regiones como Cajamarca (Martínez-Falcó et al., 2023), lo que destaca la importancia de este estudio.

Este trabajo no solo pretende contribuir al entendimiento de cómo el capital intelectual influye en las capacidades dinámicas de los cuyicultores, sino que también busca ofrecer información valiosa que pueda ser utilizada para fortalecer el desarrollo económico y social en

áreas rurales. Se espera que los hallazgos de esta investigación proporcionen nuevas perspectivas para mejorar la gestión del conocimiento y la innovación en el sector agropecuario, promoviendo prácticas más sostenibles y competitivas.

La relevancia del capital intelectual se manifiesta particularmente en su capacidad para potenciar las capacidades dinámicas, entendidas como la habilidad de una organización para integrar, construir y reconfigurar sus recursos y competencias en respuesta a los cambios del entorno. Estas capacidades permiten a las organizaciones no solo adaptarse, sino también anticiparse a las fluctuaciones del mercado, posicionándose estratégicamente para capitalizar nuevas oportunidades. Por lo tanto, la interrelación entre el capital intelectual y las capacidades dinámicas constituye un área de estudio de creciente importancia, dado su impacto directo en la resiliencia y sostenibilidad organizacional.

El presente estudio investiga esta relación en un contexto específico: los cuyicultores del distrito de Bambamarca. Este grupo representa una muestra significativa de pequeñas y medianas empresas agropecuarias en países en desarrollo, donde la investigación sobre capital intelectual y capacidades dinámicas ha sido limitada. Mediante un enfoque cuantitativo, este estudio busca aportar evidencia empírica sobre cómo el capital intelectual influye en las capacidades dinámicas de los cuyicultores, ofreciendo una base sólida para diseñar estrategias que mejoren su competitividad y sostenibilidad en un entorno económico complejo.

Este enfoque no solo es pertinente desde una perspectiva académica, sino que también tiene importantes implicaciones prácticas para el desarrollo económico local. Al proporcionar insights sobre cómo potenciar el capital intelectual en sectores agropecuarios y similares, este estudio aspira a llenar un vacío en la literatura existente y contribuir al diseño de políticas y prácticas que

fortalezcan las capacidades dinámicas de las organizaciones en contextos rurales, promoviendo así un desarrollo económico más equitativo y sostenible.

En los siguientes capítulos se mostrará: Capítulo 1 Introducción, Capítulo 2 Revisión literatura, Capítulo 3 Marco metodológico, Capítulo 4 Resultados y discusiones, Capítulo 5 Conclusiones y Recomendaciones, Capítulo 6 Lista de referencias y Capítulo 7 Anexos.

## 1.1. Planteamiento del Problema

Desde hace décadas, se ha considerado el capital intelectual (CI) como uno de los activos intangibles más preeminentes para una organización (Edvinsson y Malone 1997; Itami y Roehl 1991; Smith 1994; Bontis 1999). Asimismo, se ha demostrado que el CI aporta valor a las organizaciones (Daou, 2013; Duodu & Rowlinson, 2019), al ser un generador fundamental de ventajas competitivas (Salvador, 2020; Bravo y Sánchez, 2022). Dicha perspectiva posibilita a las organizaciones explorar tanto su capital intelectual existente como las oportunidades emergentes (Farzaneh et al., 2022).

Según Édison y Malone (1999), el capital intelectual es la posesión, de las experiencias, conocimientos, tecnologías, relaciones con los clientes, y habilidades de cada uno del personal que generan una ventaja competitiva. Además, conceptualiza al capital intelectual a través de una metáfora “Una organización es como un árbol, existe una porción que es perceptible (hojas, frutas) y una parte invisible (raíces), si únicamente uno se preocupa por los frutos, el árbol puede morir. Para que el árbol se mantenga sano es importante que las raíces estén sanas y nutridas. Lo mismo sucede en las empresas no solamente hay que concentrarnos en los resultados financieros, sino la empresa desaparece del mercado, más bien darles mayor importancia a los valores escondidos “. (p.26)

El enfoque de las capacidades dinámicas representa una contribución trascendental en relación con los recursos y competencias al momento de introducir dinamismo en el entramado empresarial. Este enfoque se erige como respuesta a la necesidad de las organizaciones de adaptarse a entornos caracterizados por su rápida mutación. Es en este contexto que se destaca la importancia de la empresa de rejuvenecer y revitalizar sus competencias, buscando así establecer una adaptación congruente con el medio en constante cambio (Garzón, 2015). En consonancia

con lo anterior, las capacidades dinámicas desempeñan un papel esencial en la cohesión y reconfiguración de competencias tanto internas como externas. Estas aptitudes habilitan a las organizaciones para afrontar y sobrellevar las dinámicas cambiantes de sus entornos operativos (Teece, 2007; Fainshmidt et al., 2019). Su función radica en la integración sinérgica de las aptitudes previamente mencionadas, permitiendo que la organización se posicione de manera más competitiva y efectiva en contextos de mutación constante.

Desde esta perspectiva, las capacidades dinámicas adquieren la connotación de ser el motor impulsor de la innovación y la adaptabilidad dentro de la empresa. Constituyen la esencia misma de la habilidad organizativa, en la cual la entidad se esfuerza por generar un ambiente propicio y adecuado para sus clientes, al mismo tiempo que socava la posición de sus competidores en el mercado (Montes & Huamán, 2021; Teece et al., 2016; Teece, 2014). Es relevante también entender las capacidades dinámicas como el arte de rejuvenecer, reemplazar o transformar las competencias, activos y dimensiones existentes, permitiendo que se acomoden a la volatilidad característica de su entorno operativo (Tapia, 2022).

La mayoría de las investigaciones sobre capital intelectual y capacidades dinámicas se han enfocado en grandes organizaciones y en países desarrollados. Por ejemplo, Prena y Kustina (2020) llevaron a cabo una investigación sobre la relación del capital intelectual con las capacidades dinámicas en Instituciones de crédito de aldea en Indonesia. De manera similar, Singh y Rao (2016) exploraron el Efecto del Capital Intelectual sobre las Capacidades Dinámicas en la India, mientras que Liao et al. (2021) se centraron en el modelo dinámico de creación de capital intelectual en la empresa familiar, desde la perspectiva de las capacidades dinámicas, en China. Sin embargo, se han realizado escasas investigaciones en países en vías de desarrollo

(Sepúlveda et al., 2022) y se evidencia carencia de estudios en el contexto de las organizaciones agropecuarias (Martínez-Falcó et al., 2023).

Las investigaciones que examinan la relación entre el capital intelectual y las capacidades dinámicas han arrojado resultados contradictorios. Algunos estudios de (Teece et al., 1997); (Eisenhardt & Martin, 2000); Singh y Rou (2016); Wang et al. (2019); Prena y Kustina (2020); Liao et al. (2021); Sepulveda et al. (2022); Farzaneeh et al. (2022); han encontrado una relación positiva y significativa entre el capital intelectual y las capacidades dinámicas, mientras que otros, como el estudio de Otomo et al. (2023); Singh y Rao (2016), revelaron una relación negativa. Estos resultados discrepan con la teoría de Recursos de la empresa y ventaja competitiva sostenible (RBV), que sostiene efectos beneficiosos para las organizaciones (Barney, 1991). En tal sentido, los resultados aun no son concluyentes.

Estos resultados contradictorios podrían atribuirse a las definiciones poco claras del concepto del capital intelectual (Ahmed et al., 2020; Curado, 2008; Martín-de-Castro et al., 2011; Soetanto & Liem, 2020; Edvinsson & Malone, 1997), a las diferentes dimensiones del CI (Subramaniam & Youndt, 2005; Bravo, 2019), a las diversas mediciones estadísticas (Ahmed et al., 2020; Prena & Kustina, 2020; Singh & Rao, 2016; Sepúlveda et al., 2022; Salvador, 2020; Utomo et al., 2023) y a las particularidades de las distintas industrias (Duodu & Rowlinson, 2019; Farzaneh et al., 2022; Liao et al., 2021; Xu et al., 2019).

En el caso específico de la región de Cajamarca, no se han llevado a cabo investigaciones sobre la relación entre el capital intelectual y las capacidades dinámicas. Por lo tanto, el tema del capital intelectual está adquiriendo cada vez mayor relevancia en la literatura, ya que puede contribuir al incremento del valor de las organizaciones (Petty & Guthrie, 2000; Nadeem et al., 2017). Frente a estos vacíos en la investigación, el presente estudio tiene como objetivo

determinar la relación entre el capital intelectual con las capacidades dinámicas, en consonancia con la recomendación de Farzaneh et al. (2022).

## **1.2. Formulación del Problema**

### ***1.2.1. Problema General***

¿Cuál es la relación que existe entre el capital intelectual con las capacidades dinámicas en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024?

### ***1.2.2. Problemas Específicos***

¿Cómo se relaciona el capital intelectual con la capacidad de absorción en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024?

¿De qué manera el capital Intelectual se relaciona con la capacidad de innovación en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024?

¿En qué medida afecta la relación del capital Intelectual con la capacidad de adaptación en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024?

¿De qué manera el capital Intelectual se relaciona con la capacidad de aprendizaje en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024?

## **1.3. Objetivos**

### ***1.3.1. Objetivo General***

Determinar la relación entre el capital intelectual con las capacidades dinámicas en los Cuyicultores en el Distrito de Bambamarca, 2023-2024.

### ***1.3.2. Objetivos Específicos***

Examinar la relación del capital intelectual con la capacidad de absorción en los Cuyicultores en el Distrito de Bambamarca, 2023-2024.

Determinar la relación del capital intelectual con la capacidad de innovación en los Cuyicultores en el Distrito de Bambamarca, 2023-2024.

Comprobar la relación del capital intelectual con la capacidad de adaptación en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024.

Determinar la relación del capital intelectual con la capacidad de aprendizaje en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024.

Determinar los costos de producción del cuy del Distrito de Bambamarca, 2023-2024.

## CAPÍTULO II

### REVISIÓN DE LITERATURA

#### 2.1. Antecedentes de la Investigación

##### 2.1.1. Internacionales

Ortiz y Guevara (2024), en su investigación titulada “Capital intelectual y rendimiento financiero en las pequeñas empresas manufactureras: El efecto moderador de la ambidestreza del gerente” tuvo como objetivo estudiar el efecto moderador de la ambidestreza del gerente sobre la relación entre el capital intelectual y el desempeño financiero de pequeñas empresas manufactureras en el Perú. Se utilizó un diseño cuantitativo, no experimental, de corte transversal. La muestra estuvo compuesta por 506 pequeñas empresas manufactureras. Para los análisis se utilizaron SPSS 27 y AMOS 24. En los resultados se demostró que existe un efecto moderador parcial de la ambidestreza del gerente en la relación del capital intelectual y el desempeño financiero de las pequeñas empresas manufactureras en el Perú. Se demostró que el capital humano no tiene relación directa de  $0,64$  con el desempeño financiero. El capital estructural se relaciona directa y positivamente de  $0,108^{***}$  con el desempeño financiero y el capital relacional se relaciona directa y positivamente de  $0,144^{***}$  con el desempeño financiero. Su principal limitación fue el uso del enfoque de muestreo probabilístico aleatorio. Llegando a la conclusión que el Capital Intelectual (CI) tiene una influencia positiva y significativa en el Desempeño Financiero (DF) de las pequeñas empresas manufactureras en Perú. Las dimensiones del CI (Capital Humano, Capital Estructural y Capital Relacional) permiten a estas empresas sostener sus actividades económicas a corto, mediano y largo plazo, asegurando un adecuado desempeño financiero y, por ende, su permanencia en el mercado.

Finalmente recomiendan ampliar el alcance más allá de las pequeñas empresas manufactureras a otros sectores y realizar análisis comparativos entre diversos grupos.

Dejardín et al. (2023) en su investigación titulada “El impacto de las capacidades dinámicas en el desempeño de las pymes durante el COVID-19”, tuvo como objetivo evaluar el papel de los CD durante la pandemia y su impacto en los niveles de desempeño de las PYME. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Se usó un modelo de ecuaciones estructurales de mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM). Para el análisis de los datos se utilizó el programa estadístico SPSS V27 y Software SmartPLS V3.3.2. Asimismo, la población estuvo integrada por pequeñas y medianas empresas. Se usó una muestra de 209 Pymes, En los resultados, se demostró que las capacidades dinámicas afectan positivamente el desempeño de la empresa antes y durante la pandemia. Llegando a la conclusión que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que lograron adaptarse mejor durante la pandemia fueron aquellas que pudieron ajustar rápidamente sus capacidades y recursos para llevar nuevos productos al mercado, en lugar de enfocarse únicamente en buscar nuevas oportunidades. La principal limitación fue la crisis de la Covid19. Finalmente recomiendan que la investigación futura se enfocara en las PYMES con operaciones en curso en los mercados internacionales, su capacidad de red y estableciendo términos de comparación para sus niveles de desempeño en períodos de crisis pandémica contra otras PYMES sin tales operaciones internacionales.

Lee y Wang. (2023) en su investigación titulada “Rendimiento de las exportaciones de alta tecnología china: Efectos del capital intelectual mediado por la Gestión Dinámica y de Riesgos Capacidades”; tuvo como objetivo analizar el efecto del capital intelectual en el desempeño de los exportadores chinos y el efecto mediador conjunto de las capacidades bidireccionales para explicar las relaciones. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y de

diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la población estuvo integrada por empresas exportadoras de productos chinos. Se usaron datos primarios de 197 empresas. Se utilizaron los modelos de ecuaciones estructurales de mínimos cuadrados parciales (PLS SEM). En los resultados, se demostró que el capital intelectual de las empresas genera capacidades dinámicas, que conducen al capital humano, estructural y relacional a mejorar el desempeño de las exportaciones al exterior. Llegando a la conclusión que la capacidad de gestión de riesgos también tiene un papel mediador complementario en la mejora del rendimiento de las exportaciones al exterior. La principal limitación fue la muestra utilizada, puesto que solo centro en el contexto específico de las empresas exportadoras chinas. Finalmente recomienda que las empresas consideren la posibilidad de combinar capacidades para mejorar su ventaja competitiva.

Utomo et al. (2023) en su investigación titulada: “Análisis del Efecto del Capital Intelectual, la Cultura Organizativa y las tecnologías de la información y la comunicación”; tuvo como objetivo analizar la influencia del capital intelectual, la cultura organizacional y las tecnologías de la información y la comunicación en el rendimiento de las empresas hoteleras de categoría cinco estrellas ubicadas en las provincias de Kalimantan del Sur y Kalimantan Oriental. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la población estuvo integrada por Gerentes Generales (GM)/propietarios de hoteles de cinco estrellas (una persona designada por el GM/propietarios de hoteles). Se uso una muestra de 127 personas. Se uso un modelo de ecuaciones estructurales (SEM). En los resultados, se demostró que el capital intelectual tiene un efecto negativo con las capacidades dinámicas. Llegando a la conclusión el Capital Intelectual no tiene un efecto significativo en la capacidad dinámica. La principal limitación fue. Finalmente recomienda a los propietarios de hoteles

pueden dar a sus empleados la libertad de ser profesionales con los clientes y darles la libertad de innovar en el trabajo.

Sepúlveda et al. (2022) en su investigación titulada “Capital Intelectual y Gestión del Conocimiento Capacidades dinámicas: el papel de la intensidad del conocimiento”; tuvo como objetivo explorar, a nivel empírico, la relación entre el Capital Intelectual (IC) y las Capacidades Dinámicas de Gestión del Conocimiento (KMDC), así como el papel de la Intensidad del Conocimiento (KI) en esta relación. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo con alcance descriptivo y correlacional. Asimismo, la población estuvo integrada por organizaciones de Colombia. Se uso una muestra de 135 organizaciones. Se utilizo un modelo de ecuaciones estructurales (SEM), basado en varianza. En los resultados, se demostró que existe una relación positiva entre IC y KMDC de  $(0.464^{***})$ . Llegando a la conclusión el capital intelectual tiene un mayor efecto en el desarrollo de KMDC que en comparación con las empresas donde la intensidad del conocimiento es baja. La principal limitación fue el cuestionario que solo responde una sola 21 persona en cada organización. Finalmente recomiendan que en futuras investigaciones podrían analizar la relación entre estas variables y el desempeño de la empresa.

Farzaneh et al. (2022) en su investigación titulada “Capacidades dinámicas y ambidestreza de innovación: los roles del capital intelectual y la orientación a la innovación”; tuvo como objetivo es explorar cómo las empresas pueden lograr una ambidestreza de innovación efectiva a través del capital intelectual, las capacidades dinámicas y la orientación a la innovación. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la población estuvo integrada por empresas farmacéutica. Se uso una muestra de 200 empresas farmacéuticas. Se utilizo un modelo de ecuaciones estructurales (SEM). Para el análisis de los datos se utilizó el programa estadístico SPSS-Stata. En los

resultados, se demostró que el capital intelectual se relaciona positivamente con las capacidades dinámicas. Asimismo, el capital humano; capital estructural y capital relacional se relacionan positivamente y significativamente con las Capacidades dinámicas en (0,21\*\*\*; 0,22\*\*\*; 0,24\*\*\*). Llegando a la conclusión que el capital intelectual, las capacidades dinámicas y la orientación a la innovación son componentes clave para lograr una ambidestreza de innovación positiva en las empresas. La principal limitación fue los datos que se extrajeron de la industria farmacéutica en un solo país. Finalmente, recomiendan una investigación adicional debería considerar la relación entre IC como un paquete de capital humano, relacional y estructural con los componentes de los CD.

Ali et al. (2021) en su estudio titulado “Capacidades dinámicas y su impacto en el capital intelectual y el rendimiento de la innovación”; tuvo como objetivo investigar la correlación entre las variables de investigación actuales hacia las ventajas competitivas en el sector de la banca comercial. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la población por los bancos iraquíes. Se uso una muestra de 440 empleados 24 de bancos comerciales. Se utilizo un modelo de ecuaciones estructurales (SEM). Para el análisis de las relaciones entre los constructos se usó el programa SPSS.v25 y AMOS.v24. En los resultados, se demostró que los niveles de capital intelectual de los empleados se incrementaron significativamente hacia la innovación a través del papel moderador de las capacidades dinámicas entre el capital intelectual y el desempeño de la innovación en el sector bancario comercial para obtener mejores ventajas competitivas. Llegando a la conclusión que las capacidades dinámicas y el capital intelectual son factores importantes para mejorar el desempeño de la innovación en el sector bancario. La principal limitación para este estudio fue el instrumento de investigación y la literatura sobre las capacidades. Los mismos autores

recomiendan investigar aplicando encuestas longitudinales para determinar la causalidad y las interrelaciones entre los constructos de investigación actuales que son fundamentales para el capital intelectual del sector financiero y el rendimiento de la innovación.

Buccueri et al. (2021) en su investigación titulada “Capacidades dinámicas y desempeño de nuevas empresas internacionales de mercados emergentes: ¿importa la cultura empresarial internacional?”, tuvo como objetivo examina el fenómeno de las capacidades dinámicas en las nuevas empresas internacionales (INV) de los mercados emergentes. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Se uso un modelo de ecuaciones estructurales (SEM). Para el análisis de los datos se utilizó el SPSS y AMOS V25. Asimismo, la población estuvo integrada por empresas de la india. Se uso una muestra de 210 empresas. En los resultados, se observó que IEC da forma a las capacidades dinámicas y ambas respaldan un rendimiento internacional superior, además confirman la utilidad de IEC hacia las capacidades dinámicas y el desempeño internacional cuando se opera en mercados turbulentos. Llegando a la conclusión que la incorporación de IEC en las perspectivas de aprendizaje organizacional y KBV nos permite capturar cómo los INV dan forma a las capacidades dinámicas y experimentan el desempeño internacional posterior. La principal limitación fue el diseño de la investigación. Finalmente recomiendan que en investigaciones futuras deben realizar un estudio longitudinal.

Wang et al. (2021) en su investigación titulada “Capital intelectual y rendimiento empresarial: el papel mediador de la velocidad y la calidad de la innovación”; tuvo como objetivo explorar la influencia del capital intelectual (CI) en el desempeño de las empresas, considerando el papel mediador de la velocidad y la calidad de la innovación. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la

población estuvo integrada por empresas de alta tecnología en china. Se uso una muestra de 328 empresas. En los resultados, se demostró que los tres componentes del CI, se relacionan positivamente con la velocidad y la calidad de la innovación, lo que a su vez facilita el desempeño operativo y financiero de una empresa. Llegando a la conclusión que la velocidad de innovación media parcialmente los efectos de los tres componentes de IC en el desempeño operativo. La principal limitación fue el uso del diseño, en el contexto de empresas chinas de alta tecnología. Finalmente recomiendan que en futuras investigaciones realicen estudios longitudinales para poder identificar relaciones causales más claras y examinar los posibles efectos de retraso de tiempo.

Liao et al. (2021) en investigación titulada: “El modelo dinámico de creación de capital intelectual en la empresa familiar: La perspectiva de las capacidades dinámicas”; tuvo como objetivo desarrollar un modelo para representar cómo el capital intelectual (CI) dinamiza las capacidades dinámicas de las empresas familiares. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la población estuvo integrada por empresas familiares. Se uso una muestra de 17 empresas. En los resultados, se demostró que existe una relación positiva entre el capital intelectual y las capacidades dinámicas en las organizaciones familiares. Llegando a la conclusión que la empresa familiar puede mantenerse a la vanguardia mientras agrega valores en un entorno en constante cambio. La principal limitación fue la geografía de la muestra. Los mismos autores recomendaron promover una cultura abierta al cambio y la innovación, que permita la acumulación y transferencia de conocimiento.

Thanh et al., (2020) en su estudio titulado “Explorando el papel mediador de las capacidades dinámicas en la relación entre el capital intelectual y el desempeño de las empresas de tecnología de la información y las comunicaciones”; explorar el papel mediador de las capacidades dinámicas en la relación entre el capital intelectual y el rendimiento de las empresas de tecnología de la información y las comunicaciones. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la población estuvo integrada por empresas vietnamitas en el sector de la tecnología de la información y las comunicaciones. Se uso una muestra de 350 empresas. En los resultados, se demostró la relación positiva entre el capital social y el desempeño de la empresa, y la mediación parcial de la capacidad de aprendizaje e integración en esta relación. Llegando a la conclusión que al acumular capital humano, social y organizacional y desarrollar CD para mediar en la IC, las empresas pueden aumentar su ventaja competitiva y su desempeño. La principal limitación para este estudio es el uso de datos de percepción. Finalmente recomendaron que en investigaciones futuras deben examinar el papel del dinamismo del entorno en la relación entre los CD, las dimensiones del CI y el desempeño de la empresa.

Kareem y Kummmitha (2020) en su investigación titulada “El impacto de la dinámica de la cadena de suministro Capacidades en Desempeño Operacional”, tuvo como objetivo investigar empíricamente el impacto de las capacidades dinámicas de la cadena de suministro en el desempeño operativo en las empresas manufactureras húngaras. Se utilizó un modelo de ecuaciones estructurales (SEM). Asimismo, la población estuvo integrada por empresas manufactureras en Hungría. Se uso una muestra de 235 empresas. En los resultados, se demostró que las capacidades dinámicas de la cadena de suministro, a saber; la capacidad de colaboración, la capacidad de agilidad y la capacidad de respuesta están significativa y positivamente asociadas

con el desempeño operativo. Sin embargo, los resultados muestran que la capacidad de integración no tiene un impacto significativo en el rendimiento operativo. Llegando a la conclusión que el desarrollo de capacidades dinámicas de la cadena de suministro puede ayudar a los gerentes de las empresas de fabricación a construir cadenas de suministro eficaces y lograr un rendimiento superior. La principal limitación fue el diseño de investigación transversal. Finalmente recomiendan que en las investigaciones futuras deberían usar un diseño de investigación longitudinal, además considerar otras dimensiones potenciales de las capacidades dinámicas.

Rashidirad y Salimian (2020) en su investigación titulada “Las capacidades dinámicas y la creación de valor de las pymes: el papel mediador de la estrategia competitiva”, tuvo como objetivo explicar el papel de las capacidades dinámicas en la capacidad de las pequeñas y medianas empresas (PYME) para crear valor y también investigar la relación entre las diferentes capacidades dinámicas, la estrategia competitiva y las fuentes de valor de las PYME. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la población estuvo integrada por empresas del sector servicios. Se uso una muestra de 441 Pymes. Se uso un modelo de ecuaciones estructurales (SEM). En los resultados, se demostró que las capacidades de detección, aprendizaje, integración y coordinación desempeñan un papel importante en la creación de valor de las pymes, y la estrategia competitiva media el impacto de las capacidades dinámicas en la creación de valor. Llegando a la conclusión. La principal limitación fue la ignoración de otras industrias. Finalmente recomiendan a futuras investigaciones replicar la misma investigación en otras industrias y/u país.

Salvador (2020) en su estudio titulado “La Gestión del Capital Intelectual y su Efecto en la Innovación y en el Rendimiento de las MiPymes: Un Estudio Empírico”; tuvo como objetivo analizar los efectos que el capital intelectual y sus componentes, el capital humano, el capital estructural y el capital relacional, ejercen sobre la capacidad de innovación de las MIPYMES, así como su impacto en su rendimiento. Su metodología fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la población estuvo integrada por MiPymes industriales. Se uso una muestra de 259 MIPYMES. Se utilizo el modelo de ecuaciones 15 estructurales y de mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM). En los resultados, se demostró que existe una relación positiva y significativa entre la innovación en procesos y el rendimiento de la MIPYME. Pero esto no sucedió con la relación entre la innovación en productos, con el rendimiento. Llegando a la conclusión los tres componentes del capital intelectual tienen efectos positivos tanto sobre la innovación en productos como la innovación en procesos. La principal limitación fue la escasa información. El mismo autor recomienda realizar investigaciones adicionales sobre el capital intelectual en países en desarrollo, con el objetivo de enriquecer y expandir el marco teórico existente del capital intelectual.

Soetanto y Liem (2020) en su estudio titulado “Capital Intelectual en Indonesia: Panel Dinámico Acercarse”; tuvo como objetivo investigar la influencia del capital intelectual en el desempeño de la empresa y el valor de mercado de las empresas que cotizan en bolsa en Indonesia. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte longitudinal. Asimismo, la población estuvo integrada por empresas industriales. Se uso una muestra de 127 empresas de 12 industrias en Indonesia durante 2010 hasta 2017 utilizando una regresión de panel dinámico y administrando un instrumento. En los resultados, se demostró que el capital intelectual tuvo un impacto significativo y positivo en el desempeño de la empresa.

Llegando a la conclusión que Indonesia debe mantener su posición priorizando una economía basada en el crecimiento del o KBE y que ya no dependa del crecimiento de los activos tangibles como en el pasado. La principal limitación de esta investigación es el período relativamente estrecho (8 años) de recopilación de datos. Los mismos autores recomiendan ampliar la investigación al examinar los países de la ASEAN, con el fin de incluir el análisis comparativo entre naciones y enriquecer la discusión.

Hoang et al. (2020) en su investigación titulada “Capital intelectual y rendimiento empresarial en Vietnam 2012-2016”; tuvo como objetivo investigar la relación entre el capital intelectual y el desempeño empresarial. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte longitudinal. Asimismo, la población estuvo integrada por empresas vietnamitas. Se usaron datos primarios de 13,900 empresas. En los resultados, se demostró que el capital intelectual se correlacionó positivamente con el desempeño de la empresa durante el período. Llegando a la conclusión que existe una relación positiva entre el CI y el desempeño de las empresas vietnamitas durante 2012–2016. Finalmente recomiendan 14 observar el uso efectivo del capital físico y financiero durante un período más largo que implica más observaciones.

Ahmed et al. (2020) en su estudio titulado “Capital intelectual y rendimiento empresarial: el papel de las dimensiones de la capacidad de absorción”; tuvo como objetivo examinar empíricamente el papel mediador de la capacidad de absorción potencial y realizada en el capital intelectual (CI) y el desempeño empresarial. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la población estuvo integrada por gerentes de empresas. Se uso una muestra de 192 gerentes. Se utilizó un modelo de ecuaciones estructurales y de mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM). En los resultados, se

demonstró que la capacidad de absorción potencial no interviene en la relación entre los componentes del CI y los del desempeño empresarial. Llegando a la conclusión que hay impactos organizacionales y humanos positivos y significativos en el desempeño empresarial y un impacto negativo insignificante del capital social en el desempeño. La principal limitación para este estudio fue el estudio de corte transversal, limitando así la generalización de los resultados. Finalmente recomiendan que los estudios futuros pueden extender esto al nivel individual, con la inclusión de variables de actitud y personalidad.

Prena y Kustina (2020) en su investigación titulada “Relación del capital intelectual con las capacidades dinámicas en Instituciones de crédito de aldea”; tuvo como objetivo explorar la relación entre el capital intelectual y las capacidades dinámicas en Village Credit, una cooperativa de crédito en Bali, Indonesia. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y de diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la población estuvo integrada por los líderes de la junta de Village Credit. Se uso una muestra de 259 cuestionarios. Se uso un modelo de ecuaciones estructurales (SEM). En los resultados, se demostró que las dimensiones del capital intelectual; capital humano estructural y relacional se relacionan positivo y significativamente con las dimensiones de las capacidades dinámicas, capacidades de supervivencia del aprendizaje, integración, reconfiguración y gestión de alianzas en Village Credit en la provincia de Bali. Llegando a la conclusión que el capital intelectual desempeña un papel fundamental en el fortalecimiento de las capacidades dinámicas de Village Credit en Bali, ya que puede actuar como un impulsor clave. La principal limitación fue el tamaño de la muestra utilizada. Finalmente recomiendan, que la gestión de LPD sea capaz de integrar estrategias de capital intelectual y programas de desarrollo para fortalecer sus capacidades dinámicas.

Xu et al. (2019) en su investigación titulada “Capital intelectual, innovación tecnología y Desempeño de la empresa: Evidencia de China sector de manufactura”; tuvo como objetivo examina los impactos de tres componentes de IC, incluido el capital humano (HC), el capital estructural (SC) y el capital relacional (RC), en la innovación tecnológica y el desempeño. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte longitudinal. Se utilizo un modelo de ecuaciones estructurales de mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM). Asimismo, la población estuvo integrada por empresas manufactureras chinas. Se uso una muestra de 1112 empresas. En los resultados, se demostró que HC y SC ejercen un impacto positivo en el desempeño de la empresa, mientras que RC tiene un impacto negativo; SC tiene una influencia positiva en la innovación tecnológica mientras que HC tiene una influencia negativa; la innovación tecnológica puede mejorar el desempeño de la empresa. Llegando a la conclusión que la innovación tecnológica puede mejorar el desempeño de las empresas manufactureras que cotizan en China. Su principal limitación fue que solo se centró en el sector manufacturero. Finalmente recomiendan que en investigaciones futuras incluir otras industrias con diferentes entornos de inversión.

Bayraktaroglu et al. (2019) en su estudio titulado “Capital intelectual y desempeño de las empresas: un estudio ampliado modelo VAIC”; tuvo como objetivo proponer un modelo de coeficiente intelectual (VAIC) de valor agregado (VA) ampliado y modificado, que incluye componentes de capital intelectual (IC) que faltaban en el enfoque VAIC original. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo de corte longitudinal y diseño no experimental. Asimismo, la población estuvo integrada por empresas manufactureras. Se uso una muestra de 400 empresas. Los resultados mostraron que la eficiencia del capital de innovación tiene un efecto moderador en la relación entre la eficiencia del capital estructural (SCE) y la rentabilidad.

Esto indica que, a medida que aumentan los gastos en I+D, el impacto de la SCE en la rentabilidad también se incrementa. Llegando a la conclusión que este estudio contribuye a la literatura de IC al proponer un modelo VAIC ampliado y modificado que tiene mayor poder explicativo para los indicadores de desempeño financiero que el modelo VAIC original desarrollado por Pulic. Su principal limitación fue el tiempo que demora para observar el efecto de las inversiones en I + D en el desempeño de las empresas. Finalmente recomiendan a los líderes empresariales y los responsables políticos pueden utilizar estos descubrimientos.

Lú y Ramírez (2019) en su investigación titulada: “El desarrollo del capital intelectual en las empresas de Latinoamérica: una revisión sistemática de la literatura científica en los últimos diez años, 2009-2019”; tuvo como objetivo Analizar en la revisión de la literatura científica cómo se ha desarrollado el capital intelectual en las empresas en los últimos diez años. La metodología usada fue el enfoque cualitativo y cuantitativo de diseño no experimental de corte transversal. En los resultados, se demostró que los países desarrollados en gestionar el capital intelectual en empresas fueron: Colombia, México y Venezuela, que de los tres conforman las 70% de referencias que hemos elegido para este estudio. Llegando a la conclusión que en los países que reconocen la importancia de desarrollar y gestionar el capital intelectual se encuentran en empresas y países, además la finalidad de desarrollar el capital intelectual de las empresas es múltiple. El mismo autor recomienda que para las investigaciones posteriores se basen en encontrar la ejecución del capital intelectual actual, y la influencia de la cultura en él, con la finalidad de poder dar pie a investigaciones mayores acerca de este activo intangible.

Wang et al. (2019) en su estudio titulado “Capital intelectual y capacidad dinámica tecnológica: evidencia de empresas chinas”; tuvo como objetivo analizar la relación entre el capital intelectual y la capacidad tecnológica dinámica en empresas chinas. La metodología

usada fue empírico, longitudinal. Asimismo, la población estuvo integrada por empresas chinas. Se uso una muestra de 1102 empresas. En los resultados, se demostró que el capital intelectual y sus subdimensiones tienen efectos positivos significativos en la capacidad tecnológica dinámica de las empresas chinas. Concluyeron que el capital intelectual y sus dimensiones tienen un efecto positivo en la capacidad tecnológica dinámica. La principal limitación de este estudio fue el cuestionario aplicado a la muestra. Finalmente, estos autores recomiendan que los estudios futuros se realicen en China, puesto que tiene algunas características únicas en actividades tecnológicas y en el futuro podrían encontrar un límite teórico más interesante para mejorar nuestra teoría.

Ferrin (2018) en su estudio titulado “Capital intelectual: un determinante de la eficiencia operativa de las empresas”; tuvo como objetivo identificar la correlación entre el capital intelectual y la competitividad en las micro empresas del sector industrial de los semielaborados de la tagua en la ciudad de Manta, Ecuador. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y 9 diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la población estuvo integrada por las microempresas del sector industrial. Se uso una muestra de 40 micro empresarios. Para el análisis de los datos se utilizó el programa estadístico SPSS. En los resultados, se demostró una relación entre el Capital intelectual de una micro empresa de semielaborados y la competitividad, lo que llevó a que el capital intelectual incide en la competitividad de las microempresas semielaboradas de tagua. Llegando a la conclusión que las micro y pequeñas empresas cumplen un papel importante en la economía ecuatoriana; por esta razón es fundamental implementar acciones encaminadas a mejorar su Competitividad y el Capital Intelectual. La principal limitación fue los indicadores actuales de competitividad. El mismo autor recomienda mejorar

los mecanismos de vinculación y movilización de los distintos factores productivos, los cuales crean valor al tiempo que determinan la eficiencia y la competitividad.

Singh y Rao (2016) en su investigación titulada “Efecto del Capital Intelectual sobre las Capacidades Dinámicas”; tuvo como objetivo examinar la relación entre el capital intelectual y las capacidades dinámicas en el sector bancario de la India. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la población estuvo integrada por empleados de nivel directivo de una selección de bancos del sector público de la India. Se uso una muestra de 241 empleados. En los resultados, se demostró que existe una relación positiva y significativa entre el capital intelectual y las capacidades dinámicas de los bancos encuestados en la India. Asimismo, el capital humano se relaciona positivo y significativo en 0.452 con la capacidad de aprendizaje; integración en 0.384; la reconfiguración en 0.355 y las capacidades de gestión de alianzas en 0.275. El capital social se relaciona de manera positivo y significativo en 0.289 con la capacidad de aprendizaje; la integración en 0.65; la reconfiguración en 0.276 y las capacidades de gestión de alianzas en 0.295. El capital organizativo se relaciona positivo y significativamente en 0,196 con la capacidad de aprendizaje; la integración en 0,213; la reconfiguración en 0,51. Sin embargo el capital organizativo no es estadísticamente significativa en 0,92 con las capacidades de gestión de alianzas. Llegando a la conclusión es que el capital intelectual ejerce un impacto considerable en las capacidades dinámicas de los bancos examinados en el ámbito público del sector bancario en la India. La principal limitación para este estudio fue la utilización de datos retrospectivos limita la capacidad de examinar la relación causal a lo largo de un extenso periodo de tiempo. Finalmente recomiendan la realización de estudios longitudinales para comprender cómo se

evoluciona y fluctúa con el tiempo la asociación del capital intelectual y las capacidades dinámicas.

Singh y Rao (2016) en su investigación titulada "Examen de los efectos del capital intelectual sobre las capacidades dinámicas en el contexto de las economías emergentes: Los procesos de gestión del conocimiento como mediadores"; Examinar los efectos del capital intelectual sobre las capacidades dinámicas y el papel mediador de los procesos de gestión del conocimiento. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la población estuvo integrada por empleados de nivel directivo de una selección de bancos del sector público de la India. Se usó una muestra de 49 empresas bancarias indias. En los resultados, se encontró que el capital intelectual con sus tres dimensiones tiene un efecto significativo sobre las capacidades dinámicas. Los resultados analíticos demostraron una relación positiva y altamente significativa del capital humano ( $0,331, \rho = 0,001$ ) y el capital social ( $0,234, \rho = 0,001$ ) sobre las capacidades dinámicas, mientras que las influencias del capital organizacional ( $0,213, \rho = 0,005$ ) sobre las capacidades dinámicas cercanas al nivel de significancia. Llegando a la conclusión es que el capital intelectual ejerce un impacto considerable en las capacidades dinámicas de los bancos examinados en el ámbito público del sector bancario en la India. La principal limitación para este estudio fue la utilización de datos retrospectivos limita la capacidad de examinar la relación causal a lo largo de un extenso periodo de tiempo. Finalmente recomiendan la realización de estudios longitudinales para comprender cómo se evoluciona y fluctúa con el tiempo la asociación del capital intelectual y las capacidades dinámicas.

### **2.1.2. Nacionales**

Tapia (2022) en su investigación titulada: “Capacidades Dinámicas y el Desempeño en Micro Empresas del Sector Curtido y Adobo de Cueros. Arequipa – 2022”; tuvo como objetivo analizar el efecto entre las capacidades dinámicas y el desempeño de las micro empresas del sector curtido y adobo de cueros de Arequipa, 2022. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Se uso una muestra de 83 empresas. En los resultados, se demostró que existe una relación positiva y significativa entre las capacidades dinámicas en 0,535 con el desempeño en micro empresas, el efecto de capacidades dinámicas y desempeño en microempresas; es alta. Al correlacionar sus dimensiones se demostró que existe una relación positiva y significativa entre la capacidad de absorción en 0,632 con el desempeño en micro empresas, el efecto de la capacidad de absorción en el desempeño en micro empresas; es medio; la capacidad de innovación se relaciona de manera positiva y significativa en 0,524 con el desempeño en micro empresas, el efecto de la capacidad de innovación en el desempeño en micro empresas; es medio; la capacidad de adaptación se relaciona positiva y significativa en 0,429 con el desempeño en microempresas, el efecto de la capacidad de innovación en el desempeño en micro empresas; es medio; la capacidad aprendizaje se relaciona positiva y significativamente en 0,708 con el desempeño en micro empresas, el efecto de la capacidad de innovación en el desempeño en micro empresas; es medio. Finalmente recomienda que en investigaciones futuras en el que podrían enfocar el presente estudio con un nuevo diseño; pasar del diseño no experimental a otro experimental manteniendo las mismas variables de ello obtendríamos un resultado interesante sobre las capacidades dinámicas y el desempeño en micro empresas en el sector curtido y adobo de cueros.

Pasco y Valderrama (2021) en su estudio titulado “Capital intelectual en la gestión empresarial”; tuvo como objetivo contrastar investigaciones relevantes en torno a la medición del capital intelectual en las organizaciones. La metodología usada fue el enfoque cualitativo de alcance explicativo. Asimismo, la población estuvo integrada por el enfoque basado en la inclusión social de las organizaciones. Se utilizaron datos primarios de 30 investigaciones. En los resultados, se mostró que el capital intelectual en esencia, el conocimiento, la información, la propiedad intelectual y la experiencia, factores que pueden usarse para crear riqueza en las organizaciones. Llegando a la conclusión que el Capital Intelectual genera valor, a pesar de ser un recurso no reflejado en los libros contables; además, conocer la capacidad y los conocimientos de los trabajadores de una empresa les permite conocer su entorno y responder ágilmente antes de que se den los cambios del mercado. La principal limitación fue intentar desarrollar el Capital Intelectual, debido a la poca protección de la propiedad intelectual y al temor de que las grandes corporaciones se apropien de sus activos intangibles. Finalmente recomiendan profundizar la investigación sobre formas de incluir la información del CI en los reportes anuales de las empresas.

Encarnación (2021) en su estudio titulado “Capital Intelectual y su relación con la Atención al Cliente en la Caja Ica, Agencia – Huacho, periodo Marzo-junio, 2021”; tuvo como objetivo determinar la relación entre el capital intelectual con la atención al cliente en la caja Ica, Agencia – Huacho, período marzo–junio, 2021. La metodología usada fue de enfoque descriptiva correlacional y de diseño no experimental de corte transversal. Para el análisis de los datos se usó el programa estadístico SPSS V.25. En los resultados, se demostró que el capital intelectual se relaciona de manera positiva moderada y estadísticamente significativa en 0,486 con la atención al cliente. El capital humano se relaciona positiva baja y significativamente en 0,029 con la

atención al cliente; el capital estructural se relaciona positivamente y estadísticamente no es significativa en 0,049 con la atención al cliente; el capital estructural se relaciona negativamente en -0,142 con la atención al cliente. Llegando a la conclusión que, el capital intelectual tiene un coeficiente de correlación moderada (0.486) con la atención al cliente Entendiendo que el activo intangible de la empresa que es el capital intelectual está relacionado directamente con la atención del cliente, ello permite contar con clientes fidelizados. La principal limitación fue la bibliografía, ya que por la situación sanitaria que atravesamos debido al COVID 19, no ha sido factible visitar las bibliotecas, en este caso nos hemos apoyado de las bibliotecas virtuales. Finalmente recomienda al administrador de la Caja Ica Huacho desarrollar capacitaciones para el personal en el tema de capital intelectual y así establecer los objetivos, políticas y estrategias que permitan contribuir a una buena atención al cliente.

Gonzales (2020) en su investigación titulada: “Capacidades dinámicas en microempresa del sector comercio de la región Cuitzeo del estado de Michoacán como factor de desarrollo regional”, tuvo como objetivo determinar de qué forma las capacidades dinámicas de absorción, innovación y adaptación son variables de competitividad en las microempresas de comercio al por menor de abarrotes, misceláneas y ultramarinos de la Región Cuitzeo. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la población estuvo integrada por pequeñas empresas. Se usaron datos primarios de 349 empresas. En los resultados, se demostró que existe una relación positiva y significativa entre la capacidad de absorción en 0,749\*\* con la competitividad; la capacidad de innovación se relaciona positiva y significativa en 0,809\*\* con la competitividad; la capacidad de adaptación se relaciona positiva y significativamente en 0,77\*\* con la competitividad. Llegando a la conclusión que las microempresas representaron en el año 2017 el 93.6% de las empresas en México, generando el

41.7% del empleo. El mismo autor recomienda replicar la investigación sobre los principios sectores en los que está conformada la economía de la Región Cuitzeo, elaborando un mapa más preciso de la competitividad por sector.

Moscoso y Rodríguez (2020) en su investigación titulada: “Análisis de las Capacidades Dinámicas en la Internacionalización de Asociaciones y Cooperativas Agrarias en la región de Cusco, año 2019”; tuvo como objetivo Analizar la influencia de las capacidades dinámicas en el proceso de internacionalización de las asociaciones y cooperativas agroindustriales de la región del Cusco. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y diseño no experimental de corte transversal. Asimismo, la población está integrada por asociaciones y cooperativas de productores del sector agroindustrial. Se usaron datos primarios de 36 organizaciones. Los resultados, mostraron que el 75% de las empresas son de Tipo Cooperativa de Productores, cabe resaltar que una de las empresas encuestadas es en realidad una central de cooperativas, pero fue incluida en este grupo por su similitud. Mientras el 25% de los encuestados son asociaciones agrarias. Llegando a la conclusión general que el impacto positivo de las capacidades dinámicas es más eficiente de acuerdo al grado de asociatividad en la organización y la gerencia bajo un enfoque empresarial. La principal limitación fue la comercialización internacional, la situación afecta gravemente, ya que el comprador internacional exige un alto 26 volumen de producción, necesario para solventar el costo del transporte internacional, y calidad igual a todos los productos. Finalmente recomienda replicar este estudio en otras ubicaciones geográficas, ya que pueden resultar con un comportamiento diferente debido a situaciones culturales, políticas y geográficas.

Montes y Huamán (2019) en su investigación titulada “Relación entre la capacidad dinámica y el resultado empresarial en las empresas del sector textil de la provincia de Arequipa, 2019”; tuvo como objetivo analizar la relación entre la capacidad dinámica y el resultado empresarial en las empresas textiles de la provincia de Arequipa, 2019. La metodología para este estudio fue enfoque cuantitativo y de nivel descriptivo - correlacional. Asimismo, la población estuvo integrada por empresas textil. Se usaron datos primarios de 300 empresas. En los resultados, se demostró que existe una relación considerable de 0,568\*\* entre las capacidades dinámicas y el resultado empresarial para las empresas del sector textil de la provincia de Arequipa, 2019. Asimismo, la capacidad de innovación se relaciona positiva y significativa en 0,482\*\* con el resultado empresarial; la capacidad de absorción se relaciona positiva y significativamente en 0,596\*\* con el resultado empresarial; la capacidad de adaptación se relaciona positiva y significativamente en 0,510\*\* con el resultado empresarial. Llegando a la conclusión a mayor uso de las capacidades dinámicas, ya sea en su capacidad de innovación, de absorción o de adaptación generará un mejor y eficaz resultado empresarial ya sea en su rentabilidad o crecimiento empresarial. La principal limitación fue el ingreso a la información debido a que no se localizó varios datos involucrados ha comentado análisis. Finalmente recomienda a las empresas del sector textil desarrollar procesos flexibles para responder rápidamente ante cualquier cambio e identificar oportunidades en nuestro mercado.

Bravo (2019) en su estudio titulado “Capital Intelectual en los Servicios Industriales de la Marina - Perú y su relación con el Desempeño Organizacional”; tuvo como objetivo determinar la relación del Capital Intelectual en el Desempeño Organizacional en el SIMA PERU. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo, alcance correlacional y diseño no experimental de corte transversal. Se usaron una muestra de 120 colaboradores, la muestra fue intencional no

probabilística. En los resultados, se mostró existe una relación positiva y significativa entre el capital intelectual en 0,799\*\* con el desempeño organizacional. Asimismo, el capital humano se relaciona positivo y significativa en 0,692\*\* con el desempeño organizacional; el capital humano se relaciona positivo y significativamente en 0,754\*\* con el desempeño organizacional y el capital relacional se relaciona positivo y significativamente en 0,759\*\* con el desempeño organizacional. Llegando a la conclusión que el Capital Intelectual tiene relación directa y positiva con el Desempeño Organizacional y los componentes del Capital Intelectual. La principal limitación de este estudio se centra en el insuficiente Balanced Scorecard. Finalmente recomienda, que el modelo de la presente investigación sea empleado en futuras investigaciones en diferentes sectores tanto industriales como de manufactura y servicios, lo que permitirá entender para cada caso el comportamiento e influencia de las variables componentes del Capital Intelectual.

Peche (2019) en su investigación titulada “El Capital Intelectual y su Incidencia en la Productividad de la Empresa ABC Trujillo, período 2018-2019”; tuvo como objetivo determinar la incidencia del capital intelectual en la productividad de la empresa ABC, Trujillo 2018-2019. La metodología usada fue de enfoque cuantitativa y de diseño no experimental de corte transversal descriptiva. Asimismo, la población estuvo integrada por colaboradores de empresas ABC. Se usaron datos primarios de 40 colaboradores. En los resultados, se demostró que el nivel de capital Intelectual en la ABC, Trujillo 2018-2019 corresponde a un nivel moderado, y la productividad alta. Llegando a la conclusión que el capital intelectual tiene incidencia positiva en la Empresa ABC, Trujillo 2018-2019. Finalmente recomienda que una empresa productiva logre primar sus recursos es necesario medir conscientemente su capital, a partir de ello puede tomar medidas pragmáticas basadas en su realidad.

Alosilla y Castilla (2018) en su investigación titulada “El Capital Intelectual en la Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo-Cusco-2017; tuvo como objetivo describir el capital humano en la Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo Cusco. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo y de diseño no experimental de corte transversal. Para el análisis de los datos se utilizó el programa estadístico SPSS V.22. En los resultados, se demostró que el capital intelectual en la Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo Cusco, periodo 2017, es adecuado, con un valor promedio de 2.46 según la escala de medición determinada, lo cual evidencia que el Capital Intelectual en dicha institución se desarrolla de manera adecuada. Llegando a la conclusión que el capital intelectual es un factor importante de tipo intangible para el avance, desarrollo y funcionamiento de la Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo Cusco para constituir su ventaja competitiva. Finalmente recomienda a la institución priorizar las necesidades de su personal, hacerlos sentir un factor importante y cultivar el compromiso de estos con la Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo-Cusco.

### **2.1.3. Regionales**

Rojas (2021) en su investigación titulada: “Capital Intelectual ya la Medición de su Valor Monetario en la Pequeña Empresa del Sector Comercio de la Ciudad de Cajamarca. Perú. Año 2018”; tuvo como objetivo Medir el valor monetario del capital intelectual en la pequeña empresa del sector comercio de la ciudad de Cajamarca. Perú. Año 2018. La metodología usada fue el enfoque cuantitativo, se utilizó el método Hipotético- Deductivo. En la medición, se ha utilizado el método financiero VIC (Valor del intangible calculado). Asimismo, la población estuvo integrada por pequeñas empresas incluida Distribuidora y Comercializadora Gran San Luis E.I.R.L. Se usaron datos primarios de 5 empresas incluida Distribuidora y Comercializadora

Gran San Luis E.I.R.L. En los resultados, se demostró que utilizando ciertas estrategias sobre los recursos se puede obtener la ventaja competitiva, la que puede ser sostenible en el tiempo al mantenerse la heterogeneidad. Llegando a la conclusión que al realizar la medición del valor monetario del capital intelectual en la pequeña empresa del sector comercio de la ciudad de Cajamarca, ha sido satisfactoria y evidencia a los postulados básicos de la teoría de recursos y capacidades, de la teoría del conocimiento y de la teoría del capital intelectual, referidos a la particular naturaleza e importancia del capital intelectual de generar valor superior y la ventaja competitiva en estas organizaciones. La principal limitación fue la toma de decisiones en cuanto a sus intangibles, situación que podría afectar su competitividad. Finalmente recomienda continuar con estudios analíticos adecuados de su capital intelectual a fin de complementar, ampliar y evaluar a profundidad la información sobre su intangible obtenida en el presente trabajo de investigación.

#### **2.1.4. Locales**

Burga (2024) en su investigación titulada “El Sistema productivo del Cuy (Cavia Porcellus) y Tendencias Comerciales, Distrito Chalamarca – 2023”, tuvo como objetivo determinar la relación entre el sistema productivo del cuy (cavia porcellus) y las tendencias comerciales en el distrito de Chalamarca, 2020 - 2022. La metodología usada fue nivel descriptivo, diseño no experimental, de corte transversal. Se uso una muestra de 105 familias productores de cuy. Los resultados muestran que el sistema productivo del cuy en Chota involucra a proveedores, productores y comercializadores. Los proveedores, principalmente agro veterinarias (80%), suministran semillas y fertilizantes, y son seleccionados por la calidad de su oferta (84%). Los productores, que en su mayoría crían cuyes por tradición familiar (64%), mantienen un sistema de crianza familiar comercial (94%) con un promedio de 235 cuyes por

familia. Entre 2020 y 2022 se produjeron 37,285 cuyes, con un crecimiento anual del 17%. Llegando a la conclusión que la relación entre el sistema productivo del cuy y las tendencias comerciales son eficientes, el 94% realiza una producción familiar comercial, los productores indican que sus clientes están contentos por la calidad del producto que ofrecen 48%, además han logrado establecer relaciones sólidas con sus clientes 16% y comercializan en la provincia 44%. Finalmente recomienda fortalecer la asociatividad y adoptar prácticas sostenibles en la crianza de cuyes, además poner en práctica las capacitaciones que se recibe como asociación, buscando mayores beneficios en las negociaciones con sus clientes.

Muñoz (2024) en su investigación titulada “Estrategias de marketing mix y posicionamiento en las asociaciones de cuyes (*cavia porcellus*) del distrito de Bambamarca, 2022”; tuvo como objetivo determinar la relación entre las estrategias de marketing mix y el posicionamiento en las asociaciones de cuyes del distrito de Bambamarca en el año 2022. Su metodología usada fue de enfoque cuantitativo no experimental de corte transversal. Se uso una muestra de 67 productores de cuy. En los resultados se demostró que existe una relación positiva y significativa entre estrategias de marketing mix en 0.793\*\* con el posicionamiento en los productores de cuyes. Llegando a la conclusión existen relaciones significativas entre las estrategias de marketing mix y el posicionamiento en las asociaciones de cuyes del distrito de Bambamarca. Finalmente recomienda a las asociaciones deben buscar alianzas estratégicas con instituciones públicas y privadas, con el objetivo de fortalecer sus capacidades técnico productivas e implementar las 4p del marketing.

Díaz (2023) en su investigación titulada “Impactos de la Ley PROCOMPITE en Agentes Económicos Organizados en la Producción de Cuy, Distrito de Bambamarca”; tuvo como determinar los impactos de la Ley PROCOMPITE en Agentes Económicos Organizados en la

producción de cuy del distrito de Bambamarca, 2015-2017. Su metodología empleada fue el enfoque hipotético deductivo diseño no experimental descriptivo y explicativo. Se uso una muestra de 68 productores de cuyes. En los resultados se demostró que después de la implementación de la Ley PROCOMPITE, los productores mejoraron sus instalaciones, criando cuyes de la Línea Perú en galpones adecuados con mejor alimentación y manejo productivo. Esto resultó en avances significativos en infraestructura, equipamiento y sanidad. Llegando a la conclusión que a partir de la ejecución de la Ley PROCOMPITE en Bambamarca tuvo un impacto económico positivo en la crianza de cuyes, aumentando la producción a 21,798 cuyes al año y generando ingresos de S/. 446,580.00 soles. Del total de ingresos familiares, el 60.90% proviene de la venta de cuyes. Finalmente recomienda realizar investigaciones sobre el impacto social y ambiental de la implementación y ejecución de la Ley PROCOMPITE en la cadena productiva del cuy.

Zavaleta (2024) en su investigación titulada “Influencia del Sistema de Producción de Cuyes en los Ingresos Económicos de los Productores del Distrito de Bambamarca”; tuvo como objetivo determinar la influencia que tienen los sistemas de producción de cuyes en los ingresos económicos de los productores del distrito de Bambamarca. Su metodología usada fue de enfoque cuantitativo diseño no experimental, transversal y descriptivo. Se uso una muestra de 149 productores de una población de 18,081 familias productoras de cuyes del distrito de Bambamarca. En los resultados se determinó que son tres los sistemas de producción de cuyes desarrollados por los productores en el distrito de Bambamarca, sistema familiar representando (81.90%), el sistema familiar-comercial (13.40%) y el sistema comercial (4.70%). Llegando a la conclusión que la crianza familiar de cuyes ha impulsado cambios organizacionales en los modelos de producción, con aproximadamente un 7% de productores adoptando el modelo

asociativo. Finalmente recomienda realizar estudios relacionados en los 4 ejes determinantes del sistema productivo del cuy (alimentación, sanidad, manejo y genética).

Yldefonso (2018) en su investigación titulada “Caracterización de los Sistemas de Producción del Cuy (*Cavia Porcellus* L) en el Distrito de Bambamarca, Provincia de Hualgayoc, Región Cajamarca”; tuvo como objetivo caracterizar los sistemas de producción de cuyes (*Cavia porcellus* L.), en el distrito de Bambamarca provincia de Hualgayoc, Región Cajamarca. La metodología usada fue un diagnóstico estático tipo de investigación es descriptivo, analítico e interpretativo. Se uso una muestra de 92 productores de cuyes. En los resultados se demostró que la mayoría de los productores de cuyes son mujeres (58%), de 30 a 50 años, con educación secundaria incompleta (37%). Se dedican a la crianza de cuyes de 1 a 16 años, el 57% está en asociaciones, y su ocupación principal es la agricultura (74%). Llegando a la conclusión las familias dedican de 1 a más de 16 años a la crianza de cuyes en fundos propios, siendo la agricultura su ocupación principal. los cuyes se crían separados por clase en galpones de tapial o ladrillo, y se venden en el mercado entre 20 y 30 soles. Finalmente recomienda realizar estudios sobre las plantas medicinales utilizadas por los criadores, para probar la efectividad y dosificación de las mismas.

## **2.2. Bases Teóricas**

### ***2.2.1. Teoría de la RBV, Capital intelectual y Capacidades dinámicas***

Esta investigación se sostendrá en tres teorías: (a) la RBV, iniciada por Barney (1991) (b) Teoría del Capital Intelectual sugerida por Edvinsson y Malone (1999) c) Teoría de las capacidades dinámicas de Teece et al. (1997). La (RBV) afirma que las empresas logran y mantienen una ventaja competitiva mediante el desarrollo y gestión de recursos valiosos, como activos, capacidades, procesos organizativos, información y conocimientos controlados por la

empresa. Según Barney, estos recursos permiten a la empresa concebir y ejecutar estrategias para mejorar su eficacia y eficiencia. La teoría también sostiene que cada empresa es única, ya que su forma depende de los recursos y capacidades que posee. Sin embargo, no considera el entorno de la empresa, es decir, no incluye recursos externos ni las condiciones en las que opera.

La (RBV) “sostiene que el rendimiento de una empresa está determinado por los recursos únicos que posee, tanto tangibles como intangibles” (Soewarno & Tjahjadi, 2020, p. 4). Además, estos autores afirman que en la era de la economía del conocimiento, una empresa debe prestar especial atención a los recursos intangibles. Por lo tanto, una empresa debe priorizar el uso de sus recursos internos para alcanzar el éxito (Penrose, 1959; Barney, 1991; Jogaratnam, 2017; Soewarno & Tjahjadi, 2020). Los recursos internos deben gestionarse adecuadamente para que se conviertan en valiosos, raros, difíciles de imitar y no sustituibles (Barney, 1991; Jogaratnam, 2017). Estos planteamientos coinciden con Bhandari et al. (2020), quienes señalaron que "la teoría basada en recursos establece que tener recursos y capacidades valiosos, raros, inimitables, no sustituibles y organizados proporciona a las empresas un rendimiento sostenible" (p. 363).

La RBV ha sido criticada por no proporcionar recomendaciones útiles para los gerentes de empresas, como no especifica los recursos que se deben acumular para lograr una ventaja competitiva, los argumentos no se explican por sí mismos y es demasiado general sobre cómo diferentes configuraciones de recursos y capacidades pueden lograr el mismo propósito. Reed et al. (2006); Foss y Knudsen (2003); y Priem y Butler (2001) presentaron una teoría intermedia basada en el capital intelectual de las empresas como respuesta a estas preocupaciones o críticas. Confirmando la afirmación de Edvinsson y Malone (1999) de que el capital intelectual puede considerarse una teoría nueva.

Bajo este marco el capital intelectual será la segunda teoría que soportará este estudio bajo este marco (Itami & Roehl, 1991; Sveiby, 1997; Stewart, 1997; Brooking, 1997; Edvinsson & Malone, 1997; Bontis, 1998). La teoría anterior se basa en la segunda, y en los últimos años ha ganado mucho interés entre los investigadores que estudian el desempeño de las empresas (Galbraith, 1969; Sardo et al., 2018; Chowdhury et al., 2019; Soewarno & Tjahjadi, 2020; Ting et al., 2020).

Según la RBV, Los recursos de una empresa, especialmente los recursos intangibles y poco reproducibles únicos, son más propensos a lograr y mantener un desempeño superior cuando se combinan o integran, según RBV (Barney, 1991). Este postulado podría haberse originado en Penrose (1959), quien afirmó que cuando hay una interacción entre recursos de una empresa, el servicio productivo disponible de cada recurso se ve afectado. Este autor también señaló que los recursos pueden estar disponibles en el entorno, así como en empresas recién establecidas, y que los propietarios pueden movilizar estos recursos para moderar el impacto de los recursos y las capacidades en el desempeño financiero. Por lo tanto, las capacidades dinámicas dependen tanto de la accesibilidad a los recursos como de la capacidad de los fundadores (Grant, 1991).

Teece et al. (1997) señala que la integración de recursos es crucial para mantener una ventaja competitiva y crear riqueza económica frente a otras empresas, depende en gran medida de la combinación de recursos valiosos de la empresa. Asimismo, la integración de recursos según Dyer y Singh (1998) toma más importancia al incorporar recursos complementarios que pueden generar mayores rentas, dado que el conjunto combinado de recursos se hace indivisible y, en consecuencia, distintivo.

La teoría del capital intelectual es una derivación de la RBV. Durante más de veinte años, las ideas relacionadas con esta teoría han cambiado. Debido a que el capital intelectual es una fuerza impulsora y un recurso crucial para el desarrollo sostenible de las capacidades y el desarrollo empresarial, así como una fuente de innovación y un factor esencial para el aumento de los beneficios económicos de las empresas (Chowdhury et al., 2019). Estos argumentos son correctos porque los académicos han demostrado que el capital intelectual es esencial para mejorar las capacidades dinámicas de las empresas (Soewarno & Tjahjadi, 2020).

Edvinsson y Malone (1997) conceptualizaron el capital intelectual en dos partes: el capital humano, que se compone de los conocimientos acumulados por los empleados de una empresa; y el capital estructural, que se compone de la personificación, la capacitación y la infraestructura de apoyo del capital humano. El mismo año, los mismos autores dividieron el capital estructural en dos categorías: capital organizativo (conocimiento creado y almacenado en los sistemas y procesos de tecnología de la información de una empresa que aceleran el flujo de conocimientos a través de la organización) y capital de los clientes.

Por su parte, Bonis (1998) agregó que el capital de los clientes forma parte del capital relacional, que incluye todas las relaciones externas de la empresa. El punto de vista de Bontis es similar al de Coleman (1998), Mouritsen et al. (2002, 2004) y otros teóricos de gestión, incluidos Nahapiet y Ghoshal (1998), Stewart (1997) y Youndt y Snell (2004), quienes se refirieron a este concepto como capital social externo. Además, el capital social interno fue identificado por algunos teóricos de gestión destacados. Se relaciona con las relaciones internas de la empresa, como las interacciones entre los trabajadores y sus supervisores o entre los mismos trabajadores (Nahapiet & Ghoshal, 1998; Mouritsen et al., 2004).

Kaplan y Norton (1996) incluyeron el capital humano como uno de los componentes definitorios del capital intelectual por primera vez. Estos autores definieron los recursos humanos como la suma de la satisfacción de los empleados, la productividad de los empleados, la sostenibilidad de los empleados y las capacidades de los empleados. El capital humano también se refiere a los conocimientos, habilidades y actitudes que las personas han adquirido (Harris, 2000; Ting et al., 2020). Además, es la experiencia de los empleados de una empresa (Subramaniam & Youndt, 2005). Según la teoría del capital humano, un trabajo es más productivo que otro simplemente porque se han invertido más recursos en su creación, de la misma manera que una máquina es probable que sea más productiva (Mueller, 1982). La teoría del capital humano también sugiere que las personas gastan en sí mismas de diversas maneras, no por el placer presente, sino por el bien de los rendimientos monetarios y no monetarios futuros (Blaug, 1976; Mincer, 1970; Schultz, 1963).

El capital estructural es otro componente del capital intelectual, que se refiere a la organización en su conjunto y se puede compartir entre sus miembros. Este componente incluye derechos legales de propiedad, como invenciones, tecnologías, publicaciones de datos y procesos, que pueden estar protegidos por derechos de autor o patentados (Harris, 2000). Por su parte, Saint-Onge (1996) afirmó que la estrategia, el sistema, la cultura y los componentes estructurales, como los procesos de desarrollo de productos, son componentes estructurales. Por lo tanto, el capital organizacional se compone no solo del conocimiento almacenado y creado en los sistemas de tecnología de la información de una empresa, sino también de su estructura y procedimientos operativos (Reed et al., 2006; Edvinsson & Malone, 1997), así como de elementos intangibles como la cultura, la marca y las prácticas informales (Itami & Roehl, 1991; Smith, 1994; Harris, 2000; Kweh et al., 2019; Soewarno & Tjahjadi, 2020).

El capital organizacional, también conocido como capital estructural, se refiere a los recursos materiales y la estructura de una empresa que respaldan al capital humano y facilitan el intercambio de conocimientos (Bontis et al., 2000). Esto implica la necesidad de un proceso sistemático que integre sistemas de información, cultura, derechos de propiedad intelectual y estrategia (Moon & Kym, 2006).

Según los argumentos señalados, la gestión de la asociación entre el capital humano y el capital estructural es crucial para proteger el capital intelectual y contribuir eficazmente a la actividad colaborativa de la empresa, según los argumentos mencionados (Baughn et al., 1997). El capital estructural es un componente esencial del capital intelectual debido a que proporciona el marco y los patrones para la transferencia del conocimiento. Por lo tanto, el desempeño de una empresa se mejorará al administrar de manera eficaz estos recursos. Como resultado, el capital intelectual aumentará el valor de una empresa (Soewarno & Tjahjadi, 2020).

El conocimiento que la empresa obtiene de sus relaciones externas con los stakeholders se conoce como capital relacional, también conocido como capital social o capital de los clientes. La lealtad hacia la marca, la percepción del mercado de la empresa y su reputación forman parte de este conocimiento (Nahapiet & Ghoshal, 1998; Meles et al., 2016). Knight (1999) amplió la definición del capital relacional al incluir subfactores como el capital externo, que incluye proveedores, clientes, socios de alianzas, miembros de la comunidad, reguladores y competidores.

Stewart (1997) afirmó que el componente más valioso del capital intelectual es el capital relacional, ya que se basa en la idea de que los clientes apoyan a la empresa y sus resultados. "El valor de su franquicia, sus relaciones continuas con las personas u organizaciones a las que vende", según este autor. (p. 143). La filosofía detrás de esta idea es que los clientes deben

participar en el proceso de selección porque así serán más felices porque han elegido al proveedor correcto para su empresa (Edvinsson & Malone, 1997).

En la misma línea de pensamiento, si el capital relacional proporciona ventajas informativas, se infiere que cuanto más enriquecidos estén los lazos internos y externos de una empresa en términos de información, mayores serán los beneficios informativos que los empleados podrán absorber, aprender e innovar (Reed et al., 2006). Asimismo, a medida que los empleados son más competentes, valorarán, asimilarán y aplicarán mejor el conocimiento derivado de los vínculos sociales (relacionales) que están enriquecidos con información (Cohen & Levinthal, 1990). Esto puede iniciar un ciclo virtuoso y dinámico, donde el mejoramiento del capital humano de una empresa a través de conexiones sociales conduce a ser más atractivos para vínculos sociales adicionales enriquecidos en información y alto estatus, y así sucesivamente (Reed et al., 2006).

### ***2.2.2. Teoría de las Capacidades dinámicas***

La teoría de las capacidades dinámicas, desarrollada por diversos autores, enfatiza la habilidad de las empresas para adaptarse y prosperar en entornos de rápido cambio. Teece et al. (1997) destacan la integración, construcción y reconfiguración de competencias para resolver problemas y aprovechar oportunidades. Eisenhardt y Martin (2000) añaden que estas capacidades implican procesos organizativos para ajustar y establecer cambios en el mercado. Zollo y Winter (2002) subrayan la importancia de las capacidades dinámicas en la evolución interna, mientras que Winter (2003) propone una jerarquía entre capacidades ordinarias y dinámicas. Makadok (2001) introduce la gestión y monitoreo de capacidades, y Barreto (2010) vincula estas capacidades con el dinamismo ambiental, señalando la necesidad de adaptación constante en mercados cambiantes. En conjunto, estos enfoques resaltan la necesidad de que las empresas

desarrollen habilidades estratégicas y estructuradas para gestionar recursos y mantenerse competitivas.

La teoría de las capacidades dinámicas se refiere a la habilidad de una empresa para integrar, construir y reconfigurar sus competencias internas y externas para adaptarse a entornos en constante cambio. Desde su definición clásica por Teece et al. (1997), se enfoca en integrar, construir y reconfigurar recursos y competencias para enfrentar y moldear entornos de negocios dinámicos. Alves et al. (2017) destacan la importancia de reconocer y representar habilidades en constante evolución que impulsan el rendimiento innovador y promueven mejoras continuas, vinculando procesos organizativos e innovación.

Estas capacidades permiten a las organizaciones innovar mediante la creación y desarrollo de nuevos productos y procesos en respuesta a cambios en el mercado (Gupta et al., 2024; Helfat, 1997). En resumen, las capacidades dinámicas aumentan la capacidad innovadora de una organización (Díaz et al., 2023; Froehlich et al., 2017) y explican las ventajas competitivas en entornos cambiantes (Garzón, 2015; Froehlich et al., 2017; Vodovoz & Ramos, 2017; Kuo et al., 2017).

La teoría ha sido crucial para entender los procesos de innovación que llevan a un desempeño superior y ventajas competitivas sostenibles. Su principal contribución radica en la introducción de dinamismo, la consideración de entornos cambiantes y la necesidad de renovar competencias para lograr coherencia adaptativa con el entorno (Garzón, 2015).

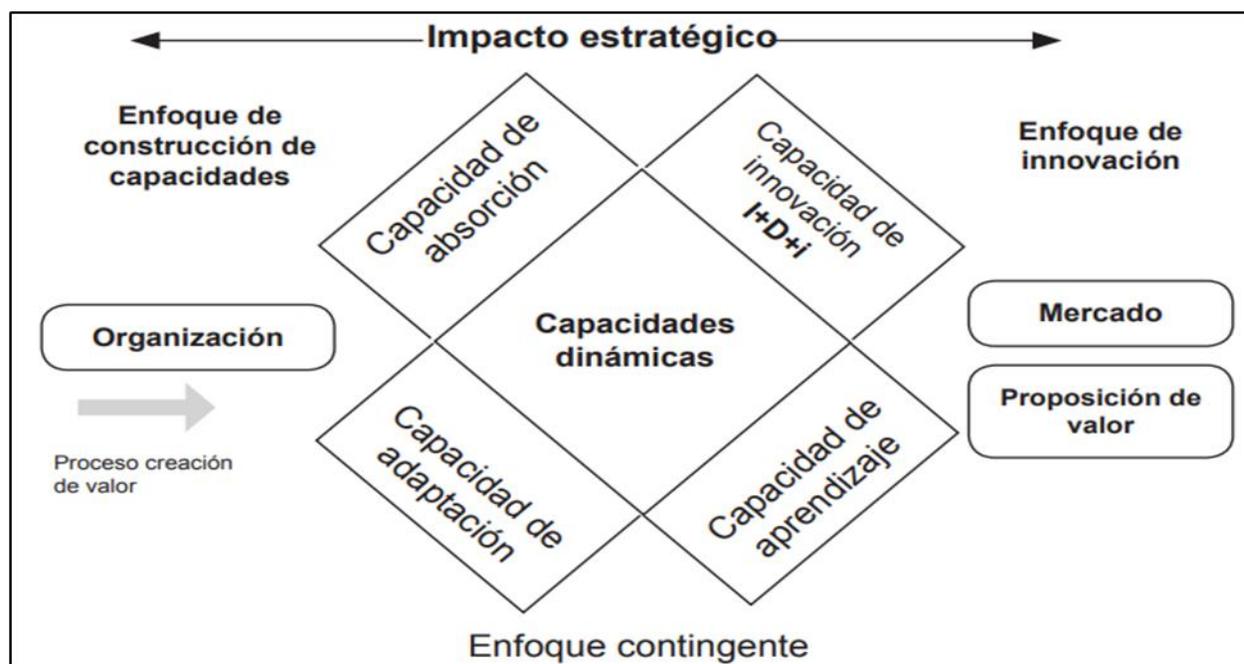
### ***2.2.3. Modelo de las capacidades dinámicas de Garzón (2015)***

Se establecieron tres enfoques principales: construcción, innovación y contingente. Estos métodos muestran la estructura de las habilidades dinámicas. Un modelo propuesto, desarrollado después de un proceso de integración y fusión, identifica cuatro capacidades dinámicas clave:

absorción, innovación, adaptación y aprendizaje, como se muestra en la figura 1. En el lado izquierdo del gráfico se muestra la organización con su proceso de creación de valor, mientras que en la parte superior se muestra el impacto estratégico, ya sea positivo o negativo. El mercado y la propuesta de valor están en el lado derecho.

**Figura 1**

*Modelo propuesto de Capacidades Dinámicas por Garzón (2015)*



#### **2.2.4. Capital intelectual**

Edvinsson y Malone (1997) presentaron una conceptualización del Capital Intelectual (CI) como una construcción bidimensional: el capital humano, que abarca el conocimiento creado por los empleados dentro de una empresa y almacenado dentro de ellos; y capital estructural, que involucra la incorporación, capacitación e infraestructura de apoyo del capital humano. Posteriormente, en el mismo año, los autores dividieron aún más el capital estructural en capital organizacional (que abarca el conocimiento creado y almacenado dentro de los sistemas y procesos de tecnología de la información de una empresa, que aceleran el flujo de conocimiento en toda la organización) y capital del cliente (que representa las relaciones que una empresa mantiene con sus clientes).

Del mismo modo, Bontis (1998) definió al capital de los clientes como una faceta del capital relacional, englobando todas las relaciones externas de la organización. Además, el capital intelectual se definió “como la acumulación de activos intangibles, conocimientos, capacidades y relaciones, etc., a nivel de empleado y de organización dentro de una empresa, y se puede dividir más comúnmente en tres tipos: capital humano, capital estructural y capital relacional” (Chen, 2008, p.277) En efecto, El capital intelectual de una organización, refleja la excelencia en la utilización del saber acumulado, otorgándole una supremacía para afrontar eficazmente los retos y las oportunidades en su incansable búsqueda de sus objetivos visionarios (Rastogi, 2003). A medida que dicho capital aumenta en valor, se incrementa la eficiencia en el uso de los recursos de la organización (Appuhami, 2007).

Numerosos estudios sostienen que el capital intelectual de una organización se define como la discrepancia entre el valor de mercado y el valor contable de dicha entidad (Kokha & Kokha, 2022). A pesar de esta diferencia sustancial, su representación no resulta evidente en los

cálculos contables de la organización. Además, investigaciones han demostrado consistentemente que el capital intelectual, en términos generales, ejerce un impacto positivo y significativo en los resultados de las organizaciones (Daou et al., 2013). Por otro lado, el aprovechamiento adecuado del capital intelectual permite a las organizaciones tanto explotar sus activos intelectuales existentes como explorar nuevas oportunidades de desarrollo (Farzaneh et al., 2022).

Otros estudios han considerado dimensiones del capital intelectual como capital humano, organizativo y relacional el cual ha tenido éxito en las organizaciones (Piperopoulos, 2010). Además, se realizó una tercera investigación que perseguía como objetivo determinar el efecto de cada componente del capital intelectual, como el capital humano, el capital estructural y el capital relacional (Salvador, 2020 & Brooking, 1998). Además, en la presente investigación se va a estudiar al capital humano, estructural, relacional como un conjunto del capital intelectual (Farzaneh et al., 2022).

A continuación, en la Tabla 1 se muestran las definiciones de capital intelectual definidas por diversas investigaciones en la literatura.

**Tabla 1***Definiciones establecidas sobre Capital intelectual según autores y año*

<b>Autor (es) y año</b>	<b>Definición</b>
Itami y Roehl, (1991)	“Los activos intangibles son activos invisibles que incluyen una amplia gama de actividades como tecnología, confianza del consumidor, imagen de marca, cultura corporativa y habilidades de gestión” (p.28).
Hall (1992)	“Los activos intangibles son motores de valor que transforman los recursos productivos en activos de valor añadido. Los clasifica en dos categorías: (1) propiedad intelectual (PI); y (2) activos de conocimiento” (p.36).
Smith (1994)	Los activos intangibles son todos los elementos de una empresa que existen además del capital circulante y los activos tangibles. Es decir, son los elementos, después del capital circulante y los activos tangibles, que hacen que la empresa funcione y a menudo son los principales contribuyentes para generar ganancias en la empresa. Es así que, su existencia depende de la presencia o de la expectativa de ganancias.
Galbraith (1969)	Capital intelectual como acción intelectual, es decir es la suma de material intelectual, ideas, conocimientos, información, propiedad intelectual, experiencia que se puede aprovechar para crear riqueza
Brooking (1997)	Definió al capital intelectual como activos de mercado, activos centrados en el ser humano, activos de propiedad intelectual y activos de infraestructura.
Sveiby (1997)	El capital intelectual es un conjunto útil de conocimientos que consta de tres grupos o familias de activos intangibles: la estructura interna, la estructura externa y la competencia humana.

Autor (es) año	Definición
Stewart (1997)	El capital intelectual es un material intelectual de conocimientos, información, propiedad intelectual y experiencia, que puede utilizarse para crear riqueza.
Roos y Roos (1997)	El capital intelectual es la suma de los activos ocultos de la empresa que no se recogen totalmente en el balance y, por tanto, incluyen tanto lo que está en la mente de los miembros de la organización como lo que permanece en ella cuando se marchan.
Edvinsson y Malone (1997)	El capital intelectual se define como el valor intangible generado a partir de los seres humanos (por ejemplo, los conocimientos, las experiencias, las habilidades y la motivación) y de los recursos (por ejemplo, los ordenadores y la tecnología de la información), con el objetivo de añadir valor a una empresa en el sentido de crear una ventaja competitiva.
Nahapiet y Ghoshal (1998)	Conocimiento y capacidad de conocimiento de una colectividad social, como una organización, comunidad intelectual o práctica profesional.
Thomas Stewart y Clare Ruckdeschel (1998)	El capital intelectual es material intelectual que puede expresarse creando el valor agregado de activos, como conocimiento, información, propiedad intelectual y experiencia.
Bontis (1998)	El capital intelectual se refiere al stock de flujos de aprendizaje organizativo.
Granstrand (1999)	Es una propiedad directamente relacionada con la creatividad, el conocimiento y la identidad de un individuo
Bontis (1999)	El capital intelectual es el conjunto de recursos intangibles y sus flujos, donde los recursos intangibles contribuyen al proceso de generación del valor añadido de la empresa y son controlados por ésta.
Brennan y Connell (2000)	Capital intelectual es el patrimonio de una empresa basado en el conocimiento.

Autor (es) año	Definición
Harrison y Sullivan (2000)	El capital intelectual es conocimiento que puede convertirse en beneficio.
Lev (2001)	El capital intelectual son fuentes de valor para los beneficios futuros de una organización, que no tienen una forma física o financiera.
Daum (2002)	Los intangibles se caracterizan por un conjunto de atributos, y pueden aportar beneficios económicos con bastante rapidez, y suelen mostrar efectos de red.
Pablos (2003)	El capital intelectual es la diferencia entre el valor de mercado de la empresa y su valor contable. Los recursos basados en el conocimiento que contribuyen a la ventaja competitiva sostenida de la empresa del capital intelectual.
Youndt y Snell (2004)	El capital intelectual se define como la suma de todos los conocimientos de una organización capaces de apalancar el proceso de hacer negocios, con el fin de obtener una ventaja competitiva.
Chen (2008).	“El capital intelectual se definió como la acumulación de activos intangibles, conocimientos, capacidades y relaciones, etc., a nivel de empleado y de organización dentro de una empresa, y se puede dividir más comúnmente en tres tipos: capital humano, capital estructural y capital relacional” (p.277).
Salazar, de Castro et al. (2006)	“El conjunto de activos intangibles que posee una empresa y que gestionados adecuadamente pueden generar ventaja competitiva sostenible en el tiempo. Además, es conocimiento útil, a diferencia de la simple recopilación de datos, porque es un conocimiento estructurado que sirve para un propósito específico y; también, es un conocimiento valioso porque la empresa puede crear valor y generar más ingresos a partir de él “(p.4)

Autor (es) año	Definición
Sardo et al. (2018)	El capital intelectual se define como las actividades y procesos basados en el conocimiento que contribuyen la innovación, el desempeño financiero, las ventajas competitivas y los beneficios futuros de las empresas al agregar valor para los grupos de interés de las empresas.
Chowdhury et al. (2019)	El capital intelectual es considerado un recurso importante en el desempeño financiero y la competitividad sostenible de la empresa, además es una fuente de innovación para mejorar los beneficios de la firma.
Soewarno y Tjahjadi (2020)	El capital intelectual es un factor importante para respaldar el desempeño financiero y como activo intangible debe gestionarse de manera efectiva para competir y generar un mejor desempeño en la empresa.
Mubarik et al. (2022)	CI representa el conocimiento, los procesos y las relaciones que pueden transformarse en desempeño organizacional (p. 4)
Dashtbayaz et al. (2023)	El capital intelectual se considera el capital primario en las organizaciones porque es la base de la innovación y la renovación y la fuerza impulsora del cambio y la creatividad organizacional (p. 3)
Ortiz y Guevara (2024)	“El capital intelectual (CI) se refiere a los activos intangibles que posee una empresa para mejorar su desempeño financiero. Estos recursos intangibles tienen la capacidad de mejorar rápidamente” (p.7)

A partir de las definiciones presentadas en la Tabla 1, se observa que el concepto de capital intelectual puede ser definido de diversas formas, aunque con un significado similar. En este contexto la presente investigación utiliza la definición propuesta por Edvinsson y Malone (1997). El capital intelectual se define como el valor intangible generado a partir de los seres humanos (por ejemplo, los conocimientos, las experiencias, las habilidades y la motivación) y de

los recursos (por ejemplo, los ordenadores y la tecnología de la información), con el objetivo de añadir valor a una empresa en el sentido de crear una ventaja competitiva.

**2.2.4.1. Dimensiones del capital intelectual.** En este contexto la presente investigación utiliza la definición propuesta por Edvinsson y Malone (1997). El capital intelectual se define como el valor intangible generado a partir de los seres humanos (por ejemplo, los conocimientos, las experiencias, las habilidades y la motivación) y de los recursos (por ejemplo, los ordenadores y la tecnología de la información), con el objetivo de añadir valor a una empresa en el sentido de crear una ventaja competitiva.

En esta investigación se consideró las dimensiones propuestas por (Han & Li, 2015); (Farzaneh et al., 2022); (Salvador, 2020); (Soetanto & Liem, 2020); (Paoloni et al., 2020); (Wang et al., 2021); (Xu & Li, 2020) (Ortiz & Guevara, 2024) se compone por tres dimensiones del capital intelectual (CI) son: a) Capital humano (CH), b) Capital estructural (CE), c) Capital Relacional (CR).

Existen variedad de criterios según autores sobre las dimensiones del capital intelectual, tal como se muestra en la Tabla 2.

**Tabla 2**

*Dimensiones establecidas sobre capital intelectual según autores y año*

<b>Autor (es) año</b>	<b>Dimensiones</b>
Stewart (1997)	Capital humano Capital estructural Capital del cliente
Edvinsson y Malone (1997)	Capital humano Capital del cliente Capital estructural (Capital organizacional; Capital de innovación, Capital

	de procesos)
Sánchez et al. (2000)	Capital humano Capital estructural Capital relacional
Brennan y Connell (2000)	Estructura interna Estructura externa
Harrison y Sullivan (2000)	Capital humano Capital humano
Petty y Guthrie (2000)	Propiedad intelectual Capital humano Capital organizativo (estructural)
Lev (2001)	Descubrimiento Prácticas organizativas Recursos humanos
Pablos (2003)	Capital humano Capital organizativo Capital relacional
Mouritsen et al. (2002); Mouritsen et al. (2004)	Capital humano Capital organizativo
Subramaniam y Youndt (2005)	Capital de los clientes Capital humano Capital organizacional
Wu et al. (2007)	Capital Social Capital humano Capital estructural
Jurczak (2008)	Capital relacional Capital humano Capital organizacional Capital relacional

---

Autor (es) año	Dimensiones
Mondal y Ghosh (2012)	Capital humano Capital estructural Capital físico
Sosa (2013)	Capital humano Capital estructural Capital relacional
Vishnu y Gupta (2014)	Capital humano Capital estructural Capital relacional
Han y Li (2015)	Capital humano Capital estructural Capital relacional
Singh y Rao (2016)	Capital humano Capital social Capital organizacional
Limache (2017)	Capital humano Capital estructural Capital relacional
Ferrin (2018)	Capital humano Capital organizacional Capital tecnológico
Pedro et al. (2018)	CI nacional (NIC) CI regional (RIC) IC organizacional (OIC)
Chowdhury et al. (2019)	Capital humano Capital organizacional estructurales Capital relacional o del cliente

Autor (es) año	Dimensiones
Xu et al. (2019)	Capital humano Capital estructural Capital relacional
Bayraktaroglu et al. (2019)	Capital humano Capital del Cliente Capital estructural Capital empleado Capital de Innovación
Duodu y Rowlinson (2019)	Capital humano Capital social Capital organizacional
Wang et al. (2019)	Capital humano Capital estructural Capital relacional Capital organizacional
Ting et al. (2020)	Eficiencia del capital humano (HCE) Eficiencia del capital estructural (SCE) Eficiencia del capital empleado (CEE)
Paoloni et al. (2020); Xu y Li (2020)	Capital humano Capital estructural Capital relacional
Ahmed et al. (2020)	Capital humano Capital organizacional Capital social
Salvador (2020)	Capital humano Capital estructural Capital relacional

Autor (es)	Dimensiones
Wang et al. (2021)	Capital humano Capital estructural Capital relacional
Ali et al. (2021)	Capital humano Capital estructural Capital relacional Capital social
Farzaneeh et al. (2022)	Capital humano Capital estructural Capital relacional
Lee y Wang (2023)	Capital humano Capital estructural Capital relacional
Mubarik et al. (2022)	Capital humano Capital estructural Capital relacional
Dashtbayaz et al. (2023)	Capital humano Capital estructural Capital relacional
Ortiz y Guevara (2024)	Capital humano Capital estructural Capital relacional

Un aspecto en común que todas las dimensiones del capital intelectual es que incluyen recursos tangibles e intangible en los cuyicultores, además en la presente investigación se considera las dimensiones sugeridas por Farzaneeh et al. (2022) capital humano, capital estructural y capital relacional.

**Tabla 3***Dimensiones utilizadas en la investigación*

<b>Autor (es) año</b>	<b>Dimensiones</b>
Farzaneeh et al. (2022)	(a) Capital Humano, (b) Capital Estructural, (c) Capital Relacional

En otras investigaciones que han utilizado dimensiones similares, como las llevadas a cabo por (Ortiz y Guevara, 2024; Dashtbayaz et al., 2023); Mubarik et al., 2022; Lee y Wang 2023); Ali et al. 2021; Wang et al., 2021; Salvador, 2020 y Xu et al., 2019), se ha establecido que, según la literatura existente, el capital intelectual se ha convertido en el activo principal de las organizaciones. Esto significa que las dimensiones de la Tabla 3 que componen el capital intelectual son (Capital Humano, estructural y relacional).

**2.2.4.2. Capital Humano.** Kaplan y Norton (1996) realizaron una descripción inicial de los elementos constitutivos del capital intelectual, destacando el capital humano como uno de sus componentes clave. En su análisis, los autores concibieron los recursos humanos como una combinación de varios factores, a saber, la satisfacción de los empleados, la productividad de los mismos, la sostenibilidad laboral y la capacidad de los individuos para desempeñarse eficientemente en su rol. Asimismo, el capital humano se refiere a las “capacidades individuales, conocimientos, Habilidades y comportamientos de los empleados y gerentes de la compañía. Pero tiene que ser algo más que la simple suma de estas medidas; debe captar igualmente la dinámica de una organización inteligente en un ambiente competitivo cambiante” (Edvinsson & Malone, 1997, p. 40). Además, el capital humano es el elemento fundamental de una organización que contiene propietarios, empleados y todo el personal relacionado que contribuye y crea valor en las organizaciones (Edvinsson & Sullivan, 1996).

Por su parte Mubarik et al. (2022) define al HC como el almacenamiento de conocimientos, habilidades, experiencia y capacidades de los empleados, que desempeñan un papel crucial en la producción y el valor económico.

El capital humano es considerado el activo intangible más importante de una organización (Stewart, 1997). Además, el capital humano ayuda a las organizaciones a aprovechar las oportunidades y reducir las amenazas del mercado (Soewarno y Tjahjadi, 2020). “El capital humano hace referencia al conocimiento tácito o explícito que poseen los empleados, así como su capacidad para generarlo, que es útil para la empresa, e incluye valores y actitudes, aptitudes y saber hacer” (Castro et al., 2001, p. 655). El conocimiento es intangible y existe esencialmente dentro de los individuos como: conocimiento tácito y explícito (Tarasenko, 2023).

La adquisición y aplicación de conocimientos son cruciales para los cuyicultores rurales de cuyes, ya que mejoran la productividad y calidad del producto, optimizando la alimentación, manejo sanitario y reproducción. Además, la capacitación continua permite identificar y mitigar riesgos sanitarios, mejorando la gestión eficiente de recursos y haciendo la operación más rentable. Por último, fomenta la innovación y adaptación a nuevas técnicas y tecnologías, manteniéndolos competitivos en el mercado (Ruiz et al., 2001).

El conocimiento tácito es contextual, difícil de expresar con palabras, personal, dinámico, práctico, resultado de la racionalidad limitada, expresado mediante la hábil ejecución de ciertas tareas, enraizado en la práctica, la experiencia personal, y en los mapas y modelos mentales de los individuos (Tarasenko, 2023).

El conocimiento explícito es un tipo de conocimiento objetivo y racional que se puede expresar mediante palabras, oraciones, números o fórmulas. Este conocimiento incluye enfoques teóricos, métodos de resolución de problemas, manuales y bases de datos, y se caracteriza por su

capacidad de ser documentado, almacenado y compartido fácilmente, lo que lo hace más accesible para los demás (Tarasenko, 2023).

A continuación, en la Tabla 4 se muestran las definiciones del capital humano definidas por diversas investigaciones en la literatura.

**Tabla 4**

*Definiciones establecidas sobre capital humano según autores y año*

<b>Autor (es) Año</b>	<b>Definición</b>
Brookings (1997)	“Es el elemento más importante dentro de una empresa, ya que representa la riqueza de la misma. Se aprecia el discernimiento y destrezas que posee y logren alcanzar a crear los colaboradores para desarrollar sus funciones dentro de la empresa (p.25).
Euroforum (1998)	“La estructura humana está conformado por el compromiso, cumplimiento de los objetivos, clima laboral, motivación, capacitación, y remuneración, los cuales son aspectos fundamentales para la persona realicé sus puestos dentro de una organización y por consiguiente alcance los objetivos establecidos” (p.32).
Edvinsson y Malone (1999)	“El capital humano es la combinación de conocimientos, habilidades, incentiva y capacidad de los empleados individuales de la empresa para llevar a cabo la tarea que tienen entre manos” (p.27).
(Subramania y Youndt, 2005)	Es el conocimiento, la experiencia, las habilidades profesionales y las capacidades que residen y utilizan en los equipos ejecutivos y el personal de una empresa  Se define “como aquel valor que reside en los miembros de la organización y permite generar también valor a la empresa” (p.74).

Autor (es) año	Dimensiones
Ferrin (2018)	“Es aquel que se encuentra en los miembros de la organización y, por tanto, se encuentra relacionado con aspectos como las competencias, conocimiento, motivación y las experiencias de las personas que trabajan en ella” (p.241).
Quevedo (2019)	Puede representarse como el total de todos los conocimientos, habilidades, capacidades, pericia y experiencias de los individuos.
(Bayraktaroglu et al., 2019)	“Describe el conocimiento, las habilidades y la educación individuales; capital organizacional, que incluye todos los contenedores de conocimiento no humano (por ejemplo, sistemas de información y comunicación, bases de datos, manuales de procesos, estrategias, rutinas); y capital social, que se refiere a las relaciones sociales dentro de una organización, así como a las relaciones individuales con clientes, inversores, competidores o proveedores” (p.2).
(Thanh et al.,2020)	“Es un ente indispensable de la empresa que genera valor y fuente potencial de innovación para la organización” (p.20).
Encarnación (2020)	“El conocimiento que los empleados poseen y utilizan, como conocimientos, habilidades y experiencia” (p.49).

Dada las definiciones en la Tabla 4, el concepto de capital humano se puede precisar de diferentes maneras, pero con un significado similar, lo cual, esta investigación consideró la definición de Edvinsson y Malone (1999) “Capacidades individuales, conocimientos, destrezas y experiencia de los empleados y gerentes de la compañía. Pero tiene que ser algo más que la

simple suma de estas medidas; debe captar igualmente la dinámica de una organización inteligente en un ambiente competitivo cambiante” (p. 40).

En el marco de la presente investigación, se empleó la dimensión capital humano, tomando como referencia el modelo integral propuesto por (Farzaneh et al., 2022). Asimismo, se utilizaron los ítems desarrollados por dicho autor para evaluar el capital humano en el contexto específico de las organizaciones. Donde se utilizó 25 preguntas y se utilizó una escala de Likert de 3 puntos, los ítems utilizados en esta investigación fueron en comparación al capital humano, (ver Tabla 5).

**Tabla 5**

*Ítems de la dimensión capital humano*

<b>Dimensión</b>	<b>Sub Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>
Capital Humano		Conocimiento tácito	El conocimiento actual es el resultado o producto de la influencia de los negocios observados en el entorno
			Este conocimiento que tiene es producto de su experiencia personal y siempre la mantiene en la mente para aplicarlo en su negocio
			El conocimiento que adquirido sobre la crianza del cuy le ha permitido mejor sus ingresos
			El conocimiento adquirido sobre la crianza del cuy, actualmente le permite tener mayores ventajas frente a las otras granjas existentes
			El conocimiento adquirido sobre la

## Conocimientos

---

crianza del cuy la viene transfiriendo a los miembros familiares para mejorar la crianza

---

Los miembros de la familia han logrado replicar los conocimientos que usted ha transferido para mejorar la crianza del cuy constituyéndose en una ventaja de su negocio frente a los otros negocios existentes

---

La historia y experiencia de su negocio refleja el conocimiento que usted ha aplicado

---

El conocimiento adquirido en la crianza del cuy está fuertemente enraizado en su experiencia personal que es difícil de expresar a otras personas

---

La situación actual de su negocio es el resultado del conocimiento que usted ha adquirido bajo la experiencia y la practica

---

Nuestros trabajadores (los miembros de la familia) son, en su mayoría, capaces de compartir nuevas ideas y conocimientos facilitando su difusión

---

Conocimiento  
Explicito

Nuestros trabajadores (los miembros de la familia) son, en su mayoría, capaces de comunicar nuevas ideas y conocimientos facilitando su difusión.

---

Nuestros trabajadores (los miembros de la familia) son, en su mayoría, son capaces de concentrarse en la calidad del servicio brindado.

---

	Nuestro emprendimiento requiere que entre los miembros del negocio se compartan conocimientos. (Administrador, trabajadores)
	El conocimiento sobre la crianza del cuy es compartido por todos los miembros de la familia
	Gracias al conocimiento generado en la crianza del cuy hoy el negocio cuenta con recurso y capacidades que fortalecen el negocio
	El conocimiento generado en el negocio es fruto de un proceso de aprendizaje generado por los miembros de la familia
	El conocimiento residente en la familia es fruto de un proceso de aprendizaje y que ha sido compartido con los miembros de la familia
	En su organización se caracteriza por ser colaborativo y trabajar en equipo
Colaboración y Trabajo en Equipo	Nuestros trabajadores (los miembros de la familia), en su mayoría, conocen bien su trabajo y responsabilidades.
Liderazgo	Siempre trata de influir y guiar a los miembros del negocio hacia el logro de objetivos comunes.
Toma de Decisiones	En el agronegocio siempre se analiza la información, evaluar las opciones y se toma decisiones acertadas
Habilidades Adaptabilidad	Ante cualquier situación que se genere en el agronegocio del cuy busca el momento

	para ajustarse y responder de manera flexible a los cambios y desafíos que influyen en la actividad emprendedora del cuy
Pensamiento Estratégico	Generalmente diversas actividades las planea a largo plazo, busca estrategias para alcanzar los objetivos del negocio del cuy
Resolución de Problemas	En el agronegocio del cuy siempre trata de identificar y abordar los problemas de manera efectiva

Fuente: (Asiaei & Jusoh, 2017).

**2.2.4.3. Capital estructural.** El concepto de capital estructural ha sido propuesto por Edvinsson y Malone (1999) como el “conjunto de elementos que conforman la infraestructura de una organización, incorporando, capacitando y sustentando tanto el capital humano como la capacidad organizacional y tecnológica. Estos elementos abarcan los sistemas físicos utilizados para la transmisión y el almacenamiento del conocimiento intelectual” (p. 41). Adicionalmente, Gogan et al. (2014) han definido al capital estructural (CE) como el conocimiento organizacional como un componente del capital estructural que abarca bases de datos, procesos organizacionales, estrategias y cualquier actividad que trascienda el valor material. El capital estructural, por tanto, se manifiesta como una fuerza impulsora en la capacidad de una organización para integrar y reestructurar sus recursos existentes de manera flexible, con el propósito de satisfacer las necesidades de sus clientes (Soewarno & Tjahjadi, 2020).

El capital organizacional, también conocido como capital estructural, hace referencia al conjunto de recursos materiales y la estructura organizativa de una empresa, los cuales respaldan

y fortalecen el capital humano, y a su vez, fomentan el intercambio de conocimientos dentro de la entidad (Bontis et al., 2000). Por ende, resulta imperativo implementar un proceso sistemático que incorpore diversos elementos, tales como sistemas de información, cultura organizacional, derechos de propiedad intelectual y estrategia empresarial (Moon & Kym, 2006).

**Cultura corporativa.** La cultura corporativa se refiere al conjunto de creencias, prácticas, valores y normas que fortalecen la identificación y el compromiso del personal con la organización y sus objetivos. Esta cultura incluye modelos que orientan el comportamiento en situaciones no reguladas explícitamente, mejorando la coordinación y eficiencia de la organización (Martos, 2009). Además, es la percepción que los clientes tienen de la organización, utilizada para diferenciarse de otras entidades. La cultura corporativa está constituida por: a) La identidad corporativa (qué somos) b) El sistema de valores corporativos (qué pensamos) c) La unidad estratégica (cómo lo hacemos) d) Instrumentos de gestión, e) tecnología de la información, f) cooperación interna h) optimización de procesos (Baca, 2021).

**Valores corporativos.** El sistema de valores corporativos en una organización se refiere a los principios éticos y profesionales que guían las acciones y actitudes de la organización. Estos valores son fundamentales para establecer la cultura organizacional y transmitir una identidad corporativa coherente (Sas, 2019). Los valores corporativos que se pueden aplicar en una empresa son: La honestidad, pasión, adaptabilidad y resto dentro del negocio del cual (Montuschi, 2008).

**La unidad estratégica en una organización.** Es una entidad específica, como un departamento o división, con sus propios objetivos, estrategias y recursos, operando de manera semindependiente. Está diseñada para concentrarse en actividades o productos particulares que contribuyen a los objetivos generales de la empresa. (Benitez et al., 2019).

**Instrumentos de gestión una organización.** Son herramientas y métodos utilizados para apoyar la toma de decisiones y la planificación estratégica. Estos instrumentos proporcionan información relevante y permiten evaluar el desempeño de la organización en función de sus objetivos y metas (Valenzuela, 2016).

**Tecnología de la información.** La tecnología de la información mejora la comunicación entre logística, otras áreas y la cadena de suministro al compartir datos cruciales como ventas, envíos y existencias, reduciendo la incertidumbre. Utiliza sistemas integrados para almacenar y procesar información, involucrando hardware, software y recursos humanos (Camacho, 2018).

**Cooperación interna en una organización.** se refiere a la colaboración y trabajo conjunto entre los miembros de la organización, ya sea en diferentes departamentos o en un mismo equipo, con el objetivo de lograr metas comunes y mejorar el desempeño de la organización en su conjunto. Esta cooperación implica compartir conocimientos, habilidades, recursos y esfuerzos para alcanzar resultados más efectivos y eficientes (Balarezo, 2014).

**Optimización de los procesos.** Permite obtener ventaja competitiva y un beneficio general de un emprendimiento, por lo que el proyecto tiene un valor significativo, porque permitirá aportar fortalezas a la organización frente a la competencia (Granizo, 2018).

A continuación, en la Tabla 6 se muestran las definiciones de capital estructural definidas por diversas investigaciones en la literatura.

**Tabla 6**

*Definiciones establecidas sobre capital estructural según autores y año*

<b>Autor (es) y Año</b>	<b>Definición</b>
Brooking (1997)	“Este factor contiene factores que precisan la manera del trabajo en una empresa: filosofía de gestión, cultura corporativa, tecnología de la información, sistemas de interconexión y relaciones financieras” (p.27).
Euroforum (1998)	“El componente estructural está integrado por las capacidades organizacionales o planeación estratégica creadas para satisfacer las exigencias del entorno, de igual manera también el conocimiento capturado por la organización, las bases de datos, equipos, maquinarias, la propiedad de la empresa, es decir todos los bienes que ayudan a los colaboradores a realizar sus actividades” (p.34).
Edvinsson y Malone (1999)	“Los equipos, programas, base de datos, estructura organizacional, patentes marcas de fábrica y todo lo que forma parte de la capacidad organizacional que sostiene la productividad de sus empleados”. (p.27).
(Bontis et al., 2005)	“Se refiere al conjunto de mecanismos, estructuras y sistemas que la organización posee y pueden contribuir a potenciar al máximo las capacidades intelectuales que posee el capital humano alcanzando resultados superiores para la empresa”
Han y Li (2015)	“Implica el conocimiento institucionalizado y la experiencia codificada que residen y se utilizan a través de bases de datos, patentes, manuales, estructuras, sistemas y procesos, que pueden conceptualizarse en términos de procesos organizativos y sistemas de información” (p.42)
Quevedo (2019)	“Es el capital de propiedad de la organización, ya que se refiere al conocimiento que ha logrado internalizar y que permanece aun cuando los empleados la abandonan, permaneciendo dentro de su estructura, procesos o cultura” (P.241).

Autor (es) y Año	Definición
Encarnación (2020)	“Conjunto de conocimientos que es innato a la organización, aunque un colaborador se retire dichos conocimientos queda en sí misma” (p.20)
Soetanto y Liem (2020)	“El capital estructural también se conoce como un capital interno que consiste en estructuras organizativas, procedimientos, estrategias, sistemas, hardware, bases de datos y también culturas organizacionales para ayudar a los empleados a alcanzar los objetivos comerciales” (p.5).
Liao (2021)	“Conocimiento que permanece dentro de la empresa al final de la jornada laboral. Comprende las rutinas organizacionales, procedimientos, sistemas, culturas, base de datos” (p.49).
Salma y Anwar, 2021	“El capital estructural es propiedad de una organización y permanece en ella incluso cuando la gente se va. El capital estructural incluye cosas tan tradicionales como edificios, hardware, software, procesos, patentes y marcas registradas. Además, el capital estructural incluye aspectos como la imagen de la organización, la organización, el sistema de información y las bases de datos patentadas” p. (2155).
Ormachea (2021)	“Constituye el conjunto de activos de conocimiento que sí permanecen en la organización, puede ser apropiado y asegurado. Incluye, por ejemplo, el diseño organizacional y de sus procesos, los sistemas y medios” (p.108)
Arce (2022)	“Es el conjunto de equipos materiales entre máquinas, equipos y en la actualidad los medios que viabilizan la comunicación con eficiencia y rapidez son en sí, las tecnologías de la información y comunicación” (p.42).
(Kwaku et al.,2023)	“Consiste en procesos, procedimientos, políticas, sistemas y control organizacionales, infraestructura organizacional, técnicas de producción, cadenas de suministro, propiedades intelectuales, sistemas de información y bases de datos, o infraestructura tecnológica a disposición de los empleados” (p.10).

Dada las definiciones en la Tabla 6, el concepto de capital estructural se puede apreciar de diferentes maneras, pero con un significado similar, lo cual, esta investigación consideró la definición de Edvinsson y Malone (1999) “El capital estructural es la infraestructura que incorpora, capacita y sostiene el capital humano. También es la capacidad organizacional que incluye los sistemas físicos usados para transmitir y almacenar el material intelectual” (p. 41)

En el marco de la presente investigación, se empleó la dimensión capital estructural. Donde se utilizó 9 preguntas y se utilizó una escala de Likert de 3 puntos, los ítems utilizados en esta investigación fueron en comparación a capital estructural, (ver Tabla 7).

**Tabla 7**

*Ítems de la dimensión de capital estructural*

<b>Dimensión</b>	<b>Sub Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>
Capital estructural	Propiedad Intelectual	Recursos intelectuales	Hacemos seguimiento y aprovechamos al máximo nuestros recursos intelectuales, tales como patentes, otros.
		Generación de nuevas ideas	Tenemos un alto porcentaje de generación de nuevas ideas y productos (innovación) en comparación con nuestros competidores.
		Protección intelectual	Buscamos proteger el conocimiento y la información importante para evitar pérdidas en caso de que los trabajadores clave abandonen el emprendimiento
		Actualización y aprendizaje continuo	Nuestro emprendimiento requiere que se compartan conocimientos y fomenten el aprendizaje continuo.
		Recursos de	Cree que aquellos que se resisten a actualizar sus conocimientos y habilidades están en

Información		desventaja en comparación con quienes lo hacen
		En nuestro emprendimiento invertimos tiempo y recursos en la actualización de nuestros conocimientos y habilidades en la crianza del cuy
		Usted guarda la información que se genera en su negocio (guarda o escribe en algún documento) (cuaderno) para posteriormente utilizarlo
Estructura de Base de Datos	Sistemas, manuales y acceso a la información	Los conocimientos que ha adquirido en su negocio han pensado guardarlo en un cuaderno de registro para que le sirva a posterior cuando desarrolle la crianza del cuy
		La manera de como viene manejando el negocio del cuy ha visto que siempre existe la necesidad de modificar las formas que viene utilizando en la crianza de los cuyes

Fuente: (Asiaei & Jusoh, 2017).

**2.2.4.4. Capital relacional.** El capital relacional, también conocido como capital social o capital de los clientes, se refiere al conjunto de conocimientos que se encuentra en las relaciones externas de una empresa con sus stakeholders, este tipo de conocimiento abarca aspectos como la lealtad a la marca, la imagen de mercado y los proveedores (Nahapiet & Ghoshal, 1998; Meles et al., 2016). Asimismo, El capital relacional constituye el elemento máspreciado dentro del marco del capital intelectual, fundamentándose en la premisa de que los clientes respaldan a la organización y sus logros (Stewart, 1997). Además, el capital relacional se refiere al entorno externo y a su impacto en el rendimiento de las organizaciones (Daou et al., 2019). “En general, es importante para una organización expandir sus relaciones con las partes

interesadas para generar acceso a nuevos recursos; por lo tanto, es importante mantener su capital relacional en el tiempo” (Melés et al., 2016, p. 7).

A continuación, en la Tabla 8 se muestran las definiciones de capital relacional definidas por diversas investigaciones en la literatura

### **Tabla 8**

*Definiciones establecidas de capital relacional según autores y año*

<b>Autor (es) y Año</b>	<b>Definición</b>
Brooking (1997)	“Son elementos fundamentales que otorgan a una organización una ventaja competitiva en el mercado pues de esta manera asegura que los clientes conozcan la organización y el desarrollo de su actividad. Estos elementos están compuestos por el nombre social de la organización, fidelidad de los clientes, medios de entrega de los productos o servicios, reserva de pedidos licencias y franquicias” (p.28).
Euroforum (1998)	“Son las relaciones que la organización sostiene con la parte externa (usuarios, competidores, proveedores). Esta dimensión como depende de la relación con terceros la empresa no va a poder controlar” (p.35).
Edvinsson y Malone (1999)	“Manifiesta que esta dimensión está conformada fundamentalmente por la valorización creado de las interrelaciones de la organización con los usuarios” (p.29).
(Salazar et al., 2006)	“Está constituido por la red de relaciones externas con sus clientes, proveedores, competidores, órganos de gobierno, universidades y centros de investigación entre otros” (p.105).
Han y Li (2015)	“El capital relacional se refiere al conocimiento incorporado, disponible y utilizado en interacciones con clientes, proveedores, gobiernos y otras instituciones” (p.42).

Autor (es) año	Definiciones
Soetanto y Liem (2020)	“También conocido como capital externo, se puede definir como la capacidad de una organización para colaborar con partes externas o partes interesadas, como proveedores, clientes, acreedores, asociaciones comerciales y organismos gubernamentales” (p.5).
Encarnación (2021)	“Es el lazo que une la empresa con los clientes y los proveedores para generar valor” p.21
Liao (2021)	“Todos los recursos vinculados a las relaciones externas de la empresa, con lo clientes, proveedores, o socios de I+D. comprende la parte del capital humano y de la capital estructural implicada en las relaciones de la empresa con sus stakeholders” (p.49)
Salma y Anwuar, 2021	“Es la fortaleza y lealtad de las relaciones con los clientes. La satisfacción del cliente, la repetición de negocios, el bienestar financiero y la sensibilidad a los precios pueden utilizarse como indicadores del capital del cliente” (p.2155)
Arce (2022)	“Está constituido por el conjunto de relaciones que la organización utiliza para establecer y consolidar su presencia con el mundo exterior” (p.42)

Con base en las definiciones presentadas en la Tabla 8, el concepto de capital relacional se puede apreciar de diferente manera, pero con un significado similar, lo cual esta investigación considero la definición de Han y Li (2015) “El capital relacional se refiere al conocimiento incorporado, disponible y utilizado en interacciones con clientes, proveedores, gobiernos y otras instituciones” (p.42).

En el marco de la presente investigación, se empleó la dimensión de capital relacional. Donde se utilizó 18 preguntas y se utilizó una escala de Likert de 3 puntos, los ítems utilizados en esta investigación fueron en comparación al capital relacional, (ver Tabla 9).

**Tabla 9***Ítems de la dimensión de capital relacional*

<b>Dimensión</b>	<b>Sub Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	
Capital relacional	Alianzas Estratégicas	desarrollo de productos	La eficiencia en los procesos productivos es fundamental para el éxito de su negocio del cuy	
			Para el mejoramiento genético de la producción de cuyes recurre a las granjas de sus amistades	
			La mejora continua de los procesos productivos es esencial para mantener la competitividad en el mercado	
		Alianzas tecnológicas	La adopción de tecnología para mejorar su negocio la realiza siempre en colaboración con otros productores de cuyes	
		Alianzas de financiamiento	En su negocio prefiere trabajar con financiamiento propio	
	Relación con los Clientes	Relación Transaccional		Su negocio de cuyes cuenta con formas de comunicación con sus compradores
				Las relaciones que establece con sus compradores se caracterizan por ser duraderas
		Relación Relacional		Su negocio siempre se esfuerza por vender cuyes de calidad para
			Relación de servicio	En su negocio siempre se compromete a resolver problemas con el cliente después de la compra del cuy
			Relación Colaborativa	En su negocio la producción de cuy está sujeta a las características que recibe de sus clientes

		Mantenemos buenas relaciones con nuestros proveedores.
	Buenas Relaciones con los proveedores	Mantenemos relaciones duraderas con nuestros proveedores
		Invertimos tiempo para investigar y seleccionar a nuestros
	Información comercial	Establece vínculos de información comercial de manera adecuada
	Fortalecimiento de Capacidades	Establece vínculos para refortalecimiento de capacidades para mejorar el rendimiento de los miembros de la familia
Relaciones con los Proveedores	Recursos financieros	Establece vínculos para accesos de recursos financieros para desarrollar el agronegocio del cuy
	Recursos tecnológicos	Establece vínculos de acceso recursos tecnológicos (equipos) para mejorar la producción del cuy
	Recursos productivos	Establece vínculos de acceso recursos productivos para adquirir insumos y materia prima

Fuente: (Asiaei & Jusoh, 2017).

### 2.2.5. Capacidades dinámicas

Las capacidades dinámicas la capacidad intrínseca de una organización para integrar, construir o reconfigurar sus capacidades internas y externas en respuesta a entornos altamente cambiantes (Teece et al., 1997). Para Tapia (2022) las capacidades dinámicas “es aquella habilidad que se tiene para modernizar, sustituir o transformar las capacidades, los patrimonios, las dimensiones y los patrones de servicios para que sea proporcionado en el ambiente incierto” (p. 19). Asimismo, se ha planteado una conceptualización adicional sobre las capacidades

dinámicas, específicamente se han identificado como los procesos mediante los cuales las organizaciones adaptan y reconfiguran sus recursos y rutinas organizativas, siguiendo los principios, supuestos y objetivos establecidos por su alta dirección (Zahra & Davidsson, 2006). En ese contexto, estas capacidades posibilitan a las organizaciones no solo producir productos de alta calidad, sino también ofrecer un valor distintivo y superior a sus clientes (Teece, 2014).

El concepto de capacidades dinámicas permite entender como una empresa es capaz de mantener su posicionamiento competitivo a lo largo del tiempo en entornos globales caracterizados por un alto grado de incertidumbre, rápidos cambios tecnológicos, fuerte evolución en los hábitos de consumo y cortos ciclos de vida de los productos (García, 2017). Eisenhardt y Martin (2000) destacan la relevancia de las capacidades dinámicas en dos tipos de contextos empresariales: Por un lado, en mercados con baja dinamicidad, pero cambios frecuentes de manera lineal. Y, por otro lado, en mercados altamente cambiantes y rápidos, donde los cambios del entorno no siguen una trayectoria lineal ni son fácilmente predecibles, lo que se traduce en una evolución rápida de las estructuras empresariales.

Una contribución reciente y muy interesante es la de Pavlou y El Sawy (2011), que se basa en trabajos anteriores de Teece et al. (1997) y Teece (2007) proponen un nuevo marco conceptual de capacidades dinámicas que captura las cuatro capacidades necesarias para ayudar a las empresas en la tarea de reconfigurar los recursos y las capacidades operativas. Para (Garzón, 2015) estas capacidades son: (i) la capacidad de absorción, (ii) la capacidad de innovación, (iii) la capacidad de adaptación y (iv) capacidad de aprendizaje.

A continuación, en la Tabla 10 se muestran las definiciones de capacidades dinámicas definidas por diversas investigaciones en la literatura.

**Tabla 10***Definiciones establecidas sobre capacidades dinámicas según autores y año*

<b>Autor (es) y año</b>	<b>Definición</b>
Teece et al. (1997)	“Definimos las capacidades dinámicas como la capacidad de la empresa para integrar, Aprender y reconfigurar las competencias internas y externas para abordar entornos de rápido cambio” (p. 516).
Eisenhardt & Martin (2000)	“Definimos capacidades dinámicas como: los procesos de la empresa que utilizan recursos, específicamente los procesos para integrar, reconfigurar, obtener y liberar recursos, para igualar e incluso crear un cambio en el mercado. Por lo tanto, las capacidades dinámicas son las rutinas organizacionales y estratégicas mediante las cuales las empresas logran nuevas configuraciones de recursos a medida que los mercados emergen, chocan, se separan, evolucionan y mueren” (p. 1107).
Zollo & Winter (2002)	“Una capacidad dinámica es un patrón aprendido y estable de actividad colectiva a través de la cual la organización genera y modifica sistemáticamente sus rutinas operativas en busca de una efectividad mejorada” (p. 340).
Lee et al. (2002)	Una nueva fuente de ventaja competitiva que conceptualiza la manera en que las empresas son capaces de sobrevivir a los cambios en el entorno.
Zahra et al. (2006)	Habilidades para reconfigurar los recursos y rutinas de la empresa en la forma en que el principal decisor de la empresa prevé y estima más oportuna.
Zahra y Davidson (2006)	“Consideramos que las capacidades dinámicas son la capacidad de reconfigurar los recursos y las rutinas de una empresa de la manera prevista y considerada apropiada por los principales responsables de la toma de decisiones de la empresa... nuestra definición enfatiza el dinamismo de la capacidad misma, no del entorno. Esta definición pone la 'elección de gestión' en el centro de la conversación” (p. 925).

Autor (es) año	Definición
Helfat et al. (2007)	Capacidad de una empresa para crear, extender o modificar de forma intencionada su base de recursos.
Teece, 2007	“Las capacidades dinámicas incluyen capacidades empresariales difíciles de replicar que se requieren para adaptarse a las cambiantes oportunidades tecnológicas y de los clientes. También abarcan la capacidad de la empresa para dar forma al ecosistema que ocupa, desarrollar nuevos productos y procesos, y diseñar e implementar modelos comerciales viables” (pp. 1319-1320).
Augier & Teece (2009)	“La capacidad de detectar y luego aprovechar nuevas oportunidades, y reconfigurar y proteger los activos de conocimiento, las competencias y los activos complementarios con el objetivo de lograr una ventaja competitiva sostenida” (p. 412).
Chakrabarty & Wang (2012)	“Las capacidades dinámicas se refieren a la capacidad de una organización de crear o mantener valor mediante la creación y el despliegue de sus competencias a lo largo del tiempo de una manera que maximice el ajuste de la organización con los requisitos cambiantes en el entorno externo” (p.106).
Teece, Peteraf & Leicht (2016)	“Las capacidades dinámicas, por lo tanto, definen la capacidad de la empresa para innovar, adaptarse al cambio y crear un cambio favorable para los clientes y desfavorable para la competencia” (p. 18).
Tapia (2022)	“Es aquella habilidad que se tiene para modernizar, sustituir o transformar las capacidades, los patrimonios, las dimensiones y los patrones de servicios para que sea proporcionado en el ambiente incierto” (p. 19).
Heaton et al. (2023)	Las capacidades dinámicas son capacidades organizativas, lo que significa que deben fomentarse y mantenerse en todo el campus para cuando sean necesarias (p. 24).

Dada las definiciones en la Tabla 10, el concepto de capacidades dinámicas pueda precisar de diferentes maneras, pero con un significado similar, lo cual, esta investigación consideró la definición de Garzón (2015) “Las capacidades dinámicas de una empresa son su habilidad para innovar, adaptarse, absorber conocimientos y aprender continuamente, lo que le permite crear, mejorar y reorganizar sus competencias centrales. Esto le ayuda a responder a cambios en mercados y tecnologías, y a desarrollar nuevos productos y modelos de negocio para mantener o ampliar sus ventajas competitivas”. Las capacidades dinámicas se pueden comúnmente en cuatro dimensiones: Capacidad de Absorción, Innovación, Adaptación y Aprendizaje” (p.117).

**2.2.5.1. Dimensiones de Capacidades dinámicas.** En este contexto la presente investigación utiliza la definición propuesta por Garzón (2015) “Las capacidades dinámicas de una empresa son su habilidad para innovar, adaptarse, absorber conocimientos y aprender continuamente, lo que le permite crear, mejorar y reorganizar sus competencias centrales. Esto le ayuda a responder a cambios en mercados y tecnologías, y a desarrollar nuevos productos y modelos de negocio para mantener o ampliar sus ventajas competitivas”. Las capacidades dinámicas se pueden comúnmente en cuatro dimensiones: Capacidad de Absorción, Innovación, Adaptación y Aprendizaje” (p.277).

En esta investigación se consideró las dimensiones propuestas Tapia (2022); Montes y Huamán (2021; Gonzales (2020) y Garzón (2015)

Existen variedad de criterios según autores sobre las dimensiones de las capacidades Dinámicas, tal como se muestra en la Tabla 11.

**Tabla 11***Dimensiones establecidas sobre capacidades dinámicas según autores y año*

<b>Autor (es) Año</b>	<b>Dimensiones</b>
Eisenhardt y Martin (2000)	Integración de recursos Configuración de recursos Obtención Liberación de recursos
Verona y Ravasi (2003)	Creación Absorción de conocimiento Integración de conocimiento Reconfiguración de capacidades.
Teece (2007)	Capacidad de detección Capacidad de saber Capacidad de mantener
Ambrosini et al. (2009)	Incrementales Renovación Regenerativas
Barreto (2010)	Oportunidades de detección Cambio de la base de recursos.
Pavlou y Sawy (2011)	Detención Aprendizaje Integración Coordinación
Jantunen y Johansson (2012)	Detección Aprovechamiento Reconfiguración

<b>Autor (es) Año</b>	<b>Dimensiones</b>
Garzón (2015)	Capacidad de absorción Capacidad de innovación Capacidad de adaptación Capacidad de aprendizaje
García (2017)	Capacidad de adquisición Capacidad de integración
Zhou et al. (2019)	Capacidad de detección Capacidad de integración Capacidad de reconfiguración
Gonzales (2020)	Capacidad de absorción Capacidad de adaptación Capacidad de innovación
Thanh et al. (2020)	Capacidad de aprendizaje Capacidad de integración Capacidad de reconfiguración
Ali et al. (2021)	Capacidad de detección Capacidad de apoderamiento Capacidad de reconfiguración
Montes y Huamán (2021)	Capacidad de innovación Capacidad de absorción Capacidad de adaptación
(Farzaneeh et al. 2022)	Capacidad de aprendizaje Capacidad de integración Capacidad de reconfiguración

<b>Autor (es) año</b>	<b>Definición</b>
Tapia (2022)	Capacidad de absorción Capacidad de innovación Capacidad de adaptación Capacidad de aprendizaje
Jing y Jantan (2022)	Detección de oportunidades capacidad Capacidad de integración de recursos Capacidad de reconfiguración organizacional
Lee y Wang (2023)	Capacidad de absorción Capacidad de adaptación Capacidad de integración Capacidad innovación

Un aspecto en común que todas las dimensiones de las capacidades dinámicas es que ayuda a responder a cambios en mercados y tecnologías, y a desarrollar nuevos productos y modelos de negocio para mantener o ampliar sus ventajas competitivas, además en la presente investigación se considera las dimensiones sugeridas por Garzón (2015) capacidad de Absorción, capacidad de innovación, capacidad de adaptación y capacidad de aprendizaje.

### **Tabla 12**

*Dimensiones de las capacidades dinámicas utilizadas en la investigación*

<b>Autor (es) año</b>	<b>Dimensiones</b>
Tapia (2022)	(a) Capacidad de absorción, (b) Capacidad de innovación, (c) Capacidad de adaptación d) Capacidad de aprendizaje

**2.2.5.2. Capacidad de Absorción.** Zahra y George (2002) conceptualizo a la capacidad de absorción como el “el grupo de rutinas de una organización y de sus procesos estratégicos a través de los cuales las organizaciones pueden adquirir, asimilar, transformar y

explotar el conocimiento con el objetivo de generar nuevo valor”. (p. 186). Por su parte Garzón (2015) definió a la capacidad de absorción como la “habilidad de la organización de reconocer el valor procedente de la nueva información exterior, de asimilarla, y de aplicarla con fines comerciales” (p. 118). Asimismo, capacidad de absorción en una empresa “es la habilidad de detectar el valor de la información o conocimiento externo o del entorno y saber integrarla en su organización con el objetivo de un mayor rendimiento o resultado” (García 2017, p. 37). Cuanta más capacidad de absorción tiene una empresa, más facilidad, rapidez y flexibilidad muestra en integrarla y por tanto de aprovecharse de la misma. (Tsai, 2001; Lenox & King, 2004; Wang & Ahmed, 2007).

La capacidad de absorción es considerada por Cohen y Levinthal (1990) como un mecanismo interno de la organización que analiza diversos aspectos del conocimiento externo e interno y que, posteriormente, determina cuánto conocimiento externo es capaz de asimilar en función de sus conocimientos actuales. El desarrollo de esta habilidad implica el perfeccionamiento y enriquecimiento del conocimiento interno por medio de los flujos de transmisión de conocimiento entre las distintas unidades que pertenecen a la organización (Garzón 2015).

Otros de los autores consultados para este artículo son Zahra & George (2002), quienes introdujeron al desarrollo lo conceptual de la capacidad de absorción, cuatro componentes: (i) Adquisición: consiste en la habilidad de una empresa para identificar, reconocer el valor y adquirir conocimiento externo que resulta crítico para sus operaciones. (ii) Asimilación: se refiere a los procedimientos y rutinas que permiten a una compañía analizar, procesar, interpretar y comprender la información obtenida desde fuentes externas. (iii) Transformación: es la capacidad de una empresa para desarrollar y refinar las rutinas que facilitan la combinación del

conocimiento anterior con el conocimiento adquirido y asimilado recientemente. (iv) Explotación: se refiere a las capacidades organizativas que permiten refinar, extender y aprovechar las competencias existentes o bien crear nuevas, mediante la incorporación del conocimiento adquirido y transformado. La capacidad de absorción destaca la importancia de absorber el conocimiento externo, combinarlo con el conocimiento interno y absorberlo para uso interno (Wang & Ahmed, 2007).

### **Indicadores para medir la capacidad de absorción:**

- **Adquisición de conocimientos.**

El indicador de adquisición de conocimiento es fundamental para reconocer y valorar la importancia del conocimiento externo que las organizaciones pueden obtener y utilizar en sus procesos (Montes & Huamán, 2021). Según Zahra y George (2002), este indicador se refiere a la capacidad de las empresas para identificar, adquirir, y apropiarse de información externa crucial para mejorar sus operaciones.

- **Asimilación de conocimientos.**

Lane et al. (2001) definen este indicador como la habilidad de las empresas para asimilar conocimientos del entorno, lo que está vinculado con su flexibilidad y adaptabilidad. Requiere un alto nivel de entrenamiento y aprendizaje, ayudando a reducir la ambigüedad del nuevo conocimiento.

La confianza interorganizacional, como parte de la capacidad de absorción, facilita el aprendizaje organizacional al actuar como un mecanismo de control social y reducción de riesgos. (Montes & Huamán, 2021).

- **Transformación de conocimientos.**

Julián y Zornoza (2008) consideran que la transformación, es la destreza de las empresas para generar o hacer mejoras sus operaciones o hábitos internos para facilitar el traspaso y la conjugación de conocimientos ya existentes partiendo de la creación de nuevos hábitos u operaciones. (Montes & Huamán, 2021).

- **Explotación de conocimientos.**

González y García (2011) afirman que la explotación del conocimiento depende de factores externos y de la relación entre la fuente emisora y la empresa receptora, destacando la importancia de la complementariedad entre nuevos conocimientos y la base conceptual existente en la empresa. Zahra y George (2002) definen la explotación como la capacidad de una empresa para utilizar y aplicar comercialmente el conocimiento adquirido, lo cual influye directamente en su capacidad de innovación y en el logro de sus objetivos.

La incorporación del conocimiento en una empresa se logra mediante rutinas y hábitos que lo transforman. No todo conocimiento externo adquirido se explota comercialmente, ya que esto depende del dinamismo del entorno y sus características durante el proceso de explotación (Montes y Huamán, 2021).

A continuación, en la tabla 13 se muestra las definiciones más representativas de capacidad de absorción.

**Tabla 13**

*Definiciones establecidas sobre capacidad de absorción según autor (es) y año*

<b>Autor (es) año</b>	<b>Definiciones</b>
Zahra y George (2002)	“El grupo de rutinas de una organización y de sus procesos estratégicos a través de los cuales las organizaciones pueden adquirir, asimilar, transformar y explotar el conocimiento con el objetivo de generar nuevo valor” (p. 186).
(Wang y Ahmed, 2007)	La capacidad de absorción destaca la importancia de absorber el conocimiento externo, combinarlo con el conocimiento interno y absorberlo para uso interno (P. 37)
Garzón (2015)	“habilidad de la organización de reconocer el valor procedente de la nueva información exterior, de asimilarla, y de aplicarla con fines comerciales” (p. 118).
García (2017)	“habilidad de detectar el valor de la información o conocimiento externo o del entorno y saber integrarla en su organización con el objetivo de un mayor rendimiento o resultado” (p. 37).
Gonzales (2020)	“Es la capacidad de una empresa para identificar, asimilar y explorar el conocimiento originado en el ambiente exterior” (p. 93)
Montes y Huamán (2021)	“La capacidad de absorción es una idea que muestra la capacidad de una organización para asegurar información externa, comprender su valor, absorberla y luego aplicar la nueva información para fines comerciales” (p. 21)

Dada las definiciones en la Tabla 13, el concepto la capacidad de absorción se puede precisar de diferentes maneras, pero con un significado similar, lo cual, esta investigación consideró las definiciones de Montes y Huamán (2021) “La capacidad de absorción es una idea que muestra la capacidad de una organización para asegurar información externa, comprender su valor, absorberla y luego aplicar la nueva información para fines comerciales” (p. 21).

En el marco de la presente investigación, se empleó la dimensión limpieza, tomando como referencia el modelo integral propuesto por (Garzón, 2015; Montes & Huamán, 2021; Tapia, 2022)

En el marco de la presente investigación, se empleó la dimensión de capacidad de absorción. Donde se utilizó 8 preguntas y se utilizó una escala de Likert de 3 puntos, los ítems utilizados en esta investigación fueron en comparación a la calidad de personal, ver Tabla 14.

**Tabla 14**

*Ítems de la dimensión capacidad de absorción*

<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>
Capacidad de Absorción	Adquisición de conocimiento	Buscamos información sobre nuestro negocio del cuy de manera frecuente
		Es importante para usted buscar nueva información que mejore su conocimiento en los procesos de producción de la crianza del cuy
	Asimilación de conocimiento	Hacemos hincapié en el apoyo de los miembros de la familia para la resolución de problemas en la crianza del cuy
		En el emprendimiento se comparte información de forma ágil y rápida logrando un aprendizaje mayor con los miembros de la familia
	Transformación de conocimiento	Los trabajadores (los miembros de la familia) son capaces de sacar ventaja de la experiencia adquirida, para mejorar su trabajo.
		Al adquirir nuevas tecnologías el emprendimiento tiene la capacidad de trabajar de manera efectiva.
	Explotación de conocimiento	Al adquirir nuevas tecnologías el emprendimiento tiene la capacidad de trabajar de manera efectiva

---

Al adquirir y aplicar nuevas tecnologías en el emprendimiento se muestra la capacidad de aplicar los conocimientos de manera efectiva

---

**2.2.5.3. Capacidad de Innovación.** Para Garzón (2015), la capacidad de innovación es “la destreza que tiene un negocio para abstraer toda información nueva que sean de ayuda para la empresa y así generar más ganancias” (p.12). Por tanto, la capacidad de innovación explica los vínculos entre los recursos y capacidades de la empresa con su cartera de productos y mercados cuando la empresa opera en entornos de rápido cambio.

Desde este punto de vista la capacidad de innovación es un logro colectivo, pues las organizaciones vuelven explícito el conocimiento individual, lo acumulan, codifican y almacenan en memorias organizacionales y patentes para el uso colectivo presente y para el futuro (Garzón 2015). Por su parte Gonzales (2020) menciona que es capacidad de una empresa para desarrollar nuevos productos, servicios o procesos mediante una estrategia innovadora.

Asimismo, La de innovación considera no solo la creación de productos, procesos o servicios nuevos, si no también considera el tomar algunos de ellos existentes y modificarlos, capitalizando una fuente de rentabilidad adicional para la empresa (Schumpeter, 1978). Del mismo modo la capacidad innovación vincula efectivamente la capacidad innovadora inherente de una empresa a la ventaja basada en el mercado en términos de nuevos productos y/o mercados así, la capacidad de innovación explica los vínculos entre los recursos y capacidades de una empresa con su mercado de productos (Wang y Ahmed, 2007).

La selección de productos y modelos de negocio, fundamentales para la innovación, son parte de los microfundamento de las capacidades dinámicas. Estas capacidades van más allá de la innovación, ya que también se aplican en el desarrollo de productos relacionados con negocios existentes (Montes & Huamán, 2021).

**Indicadores para medir la capacidad de innovación:**

- **Innovación gradual.**

Bhaskaran (2006) define la innovación gradual como pequeñas mejoras a los productos, servicios o procesos existentes para aumentar la eficiencia, el rendimiento y la diferenciación competitiva. Muchas organizaciones utilizan la innovación gradual para mantener o aumentar su participación en el mercado. Esta estrategia, especialmente común en las industrias tecnológicas de consumo, se enfoca en mejoras continuas en dispositivos móviles para hacerlos más atractivos y fáciles de usar para los clientes (Montes & Huamán, 2021).

- **Innovación arquitectural.**

La innovación arquitectónica implica cambios en la configuración del sistema mientras los componentes y conceptos de diseño permanecen iguales. Henderson y Clark (1990) introdujeron esta idea, destacando cómo la innovación surge al establecer nuevos vínculos entre elementos existentes. Según Tapia (2022), consiste en el cambio o mejoramiento de los componentes o partes de un producto para optimizar el rendimiento o funcionalidad de este permitiendo una mayor eficiencia.

- **Innovación radical.**

La innovación radical implica crear un diseño completamente nuevo, utilizando componentes nuevos configurados de manera novedosa, y va más allá de simplemente mejorar diseños existentes (Montes & Huamán, 2021). Según Henderson y Clark (1990), la innovación radical consiste en desarrollar nuevos diseños que generan conocimientos básicos de diseño, integrados en componentes que forman una estructura completamente nueva.

- **Innovación conceptual.**

Según García (2012), la innovación modular mantiene la arquitectura del sistema existente, pero introduce nuevos componentes con diferentes conceptos de diseño, sin alterar el conocimiento arquitectónico general. La innovación modular ocurre en productos o procesos complejos con múltiples subunidades, introduciendo cambios radicales en una parte del sistema, como una nueva unidad central de procesamiento en una computadora. La innovación modular está vinculada a la innovación radical, pero en una escala más limitada (Montes & Huamán, 2021). Además, Tapia (2022) define a la innovación radical como aquella organización que modifica severamente la estructura, procesos de su organización, provocando cambios revolucionarios en la tecnología.

A continuación, en la Tabla 15 se muestra las definiciones más representativas de capacidad de innovación.

**Tabla 15**

*Definiciones establecidas sobre capacidad de innovación según autor y año*

<b>Autores (es) año</b>	<b>Definición</b>
Wang y Ahmed (2007)	“La capacidad innovadora vincula efectivamente la capacidad innovadora inherente de una empresa a la ventaja basada en el mercado en términos de nuevos productos y/o mercados así, la capacidad de innovación explica los vínculos entre los recursos y capacidades de una empresa con su mercado de productos” (p. 37)
Garzón (2015)	“La destreza que tiene un negocio para abstraer toda información nueva que sean de ayuda para la empresa y así generar más ganancias” (p.12)
Gonzales (2020)	“Es capacidad de una empresa para desarrollar nuevos productos, servicios o procesos mediante una estrategia innovadora” (p. 18)

Dada las definiciones en la Tabla 15, el concepto capacidad de innovación se puede precisar de diferentes maneras, pero con un significado similar, lo cual, esta investigación consideró las definiciones de Garzón (2015) “la habilidad de la organización para el desarrollo de nuevos productos y servicios, el desarrollo de nuevos métodos de producción, la identificación de nuevos mercados, el descubrimiento nuevas fuentes de suministro y el desarrollo de nuevas formas organizativas, alineada a una orientación estratégica apropiada” (p. 122).

En el marco de la presente investigación, se empleó la dimensión capacidad de innovación, tomando como referencia el modelo integral propuesto por (Garzón, 2015; Tapia, 2022; Montes & Huamán 2021). Asimismo, se utilizaron los ítems desarrollados por dichos autores para evaluar la capacidad de innovación en el contexto específico de los cuyicultores. Donde se utilizó 8 preguntas y se utilizó una escala de Likert de 3 puntos, los ítems utilizados en esta investigación fueron en comparación a la capacidad de innovación, (ver Tabla 16).

**Tabla 16**

*Ítems de la dimensión de capacidad de innovación*

<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>
Capacidad de Innovación	Innovación gradual	Somos capaces de evaluar las nuevas ideas provenientes de clientes, proveedores, etc., para tenerlas en cuenta en las etapas del proceso productivo del cuy
		El emprendimiento ha realizado mejoras en el producto del cuy y los ha introducido al mercado
	Innovación arquitectural	Los integrantes de la familia son capaces de contribuir en actividades tales como el desarrollo del producto del cuy, mejora del proceso de innovación y desarrollo de nuevas ideas
		El emprendimiento ha realizado un organigrama estructurado

	para ayudar a entender las funciones de los integrantes de la familia
Innovación radical	Somos capaces de identificar los cambios del mercado y aplicarlos en nuestros propios productos y procesos de manera rápida
	Somos capaces de utilizar conocimiento procedente de diversas fuentes para desarrollar productos de forma eficiente y rápida
Innovación conceptual	En nuestro negocio en sus inicios surgió a basado en conocimientos exigidos con fines de generar ingresos familiares
	El negocio del cual se desarrolla dentro de los criterios de producción establecidos conceptualmente generando una cultura empresarial que promueve la innovación.

**2.2.5.4. Capacidad de Adaptación.** Garzón (2015) “lo considera como una causa de experiencia continua y de compromiso que consiente tramitar la confusión de los métodos, esto exterioriza la resistencia transcendental entendida como la flexibilidad de la distribución para administrar los caudales” (P. 13). Asimismo, para (Wang y Ahmed, 2007) es la habilidad de la empresa para identificar y capitalizar oportunidades emergentes de mercado, se centra en el equilibrio entre la exploración del mercado y la explotación de oportunidades. La capacidad de adaptación hace hincapié en la capacidad de una empresa para adaptarse de manera oportuna a través de la flexibilidad de los recursos y la alineación de los recursos y capacidades con los cambios ambientales. Por lo tanto, el enfoque de la capacidad de adaptación es alinear los factores organizacionales internos con los factores ambientales externos (Wang y Ahmed, 2007).

**Indicadores para medir la capacidad de adaptación:**

- **Estado Inestable.**

McKee et al. (1989) explican que un estado inestable ocurre cuando las empresas reducen sus interacciones con el mercado, lo que disminuye su capacidad de desarrollar nuevas

estrategias o culturas para crear valor, debilitando así su capacidad adaptativa. Según Tapia (2022) el estado inestable es cuando las disposiciones reducen adaptabilidad frente al mercado versátil.

- **Estado estable.**

McKee et al. (1989) señala que un estado estable se logra cuando las organizaciones estudian su mercado y gestionan su adaptación aprovechando habilidades desarrolladas por otras empresas dentro del mismo entorno. Según Tapia (2022) el estado estable es cuando los comercios cambian su ambiente a través del análisis, reaccionando mediante la reproducción de sus operaciones en los demás organismos.

- **Estado neutral.**

McKee et al. (1989) indica que el estado neutral ocurre cuando las empresas tienen alta capacidad de adaptación, lo que les permite ser pioneras en explorar nuevas oportunidades de mercado e invertir rápidamente en recursos para aprovecharlas. Según Tapia (2022) el estado neutral es cuando las organizaciones poseen una alta capacidad de buscar oportunidades en el mercado.

A continuación, en la Tabla 17 se muestra las definiciones más representativas de capacidad de adaptación.

**Tabla 17**

*Definiciones establecidas sobre capacidad de adaptación según autor (es) y año*

<b>Autor (es) Año</b>	<b>Definiciones</b>
Wang y Ahmed (2007)	“Es la habilidad de la empresa para identificar y capitalizar oportunidades emergentes de mercado, se centra en el equilibrio entre la exploración del mercado y la exploración de oportunidades” (p. 37)
Garzón (2015)	“Lo considera como una causa de experiencia continua y de

---

compromiso que consiente tramitar la confusión de los métodos, esto exterioriza la resistencia transcendental entendida como la flexibilidad de la distribución para administrar los caudales” (P. 13)

---

Para esta investigación se consideró la definición de Garzón (2015) “Lo considera como una causa de experiencia continua y de compromiso que consiente tramitar la confusión de los métodos, esto exterioriza la resistencia transcendental entendida como la flexibilidad de la distribución para administrar los caudales” (P. 13)

En el marco de la presente investigación, se empleó la dimensión capacidad de adaptación, tomando como referencia el modelo integral propuesto por (Garzón, 2015; Tapia, 2022; Montes & Huamán 2021). Asimismo, se utilizaron los ítems desarrollados por dichos autores para evaluar la capacidad de adaptación en el contexto específico de los cuyicultores. Donde se utilizó 6 preguntas y se utilizó una escala de Likert de 3 puntos, los ítems utilizados en esta investigación fueron en comparación a la capacidad de innovación, (ver Tabla 18).

**Tabla 18**

*Ítems de la dimensión de capacidad de adaptación*

<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>
Capacidad de Adaptación	Estado inestable	Somos capaces de desarrollar procesos flexibles para responder rápidamente a los cambios y oportunidades detectadas en nuestro mercado
		La alta dirección del emprendimiento es suficientemente flexible a la hora de responder a los cambios del mercado
	Estado estable	Los integrantes de la familia son capaces de desarrollar diferentes alternativas para hacer su trabajo
		El emprendimiento incentivo a los integrantes del negocio a que cambien las prácticas tradicionales a las formas de trabajo moderno.
	Estado	Somos capaces de adoptar cambios rápidos de estrategia en

neutral función de nuestras prioridades de negocio.

---

El emprendimiento se adapta rápidamente a los cambios producidos en el mercado

---

**2.2.5.5. Capacidad de Aprendizaje.** La capacidad de aprendizaje es la capacidad de una empresa para hacer que sus operaciones sean más eficientes y efectivas mediante la adquisición, el cambio y el descarte de recursos de acuerdo con los cambios ambientales (Oliva et al., 2019; Helfat et al., 2007). Asimismo, para Zahra y George (2002) se refiere a la habilidad de un individuo o un sistema para adquirir, generar y combinar nuevos conocimientos. Por su parte Garzón (2025) definió a la capacidad de aprendizaje como la habilidad de la organización para integrar, construir y reconfigurar capacidades de aprendizaje internas y externas para responder a los cambios rápidos en el entorno.

Las capacidades de aprendizaje implican la combinación de habilidades como la resolución de problemas y estrategias de búsqueda coordinada. Estas capacidades se basan en el conocimiento y habilidades de los individuos y pueden acumularse a lo largo del tiempo (Thanh et al., 2020). Para Su et al. (2020) “Es una habilidad organizativa que despliega y absorbe conocimiento” (p.5). De esta manera la capacidad de aprendizaje busca lograr que los esfuerzos de aprendizaje se traduzcan en competitividad. Si la capacidad se define como cerrar la brecha entre la intención y el resultado esperado, el concepto encierra a la innovación, aunque en una forma mucho más aterrizada, ya que no toda innovación lleva a un resultado de competitividad (Dosi et al., 2000).

Pavlou y Sawi (2011) propusieron un modelo de investigación que engloba tres capacidades fundamentales en el ámbito académico y científico: aprendizaje, coordinación e integración. Dentro de esta perspectiva, los investigadores destacan la importancia de la capacidad de aprendizaje, la cual se define como la habilidad para actualizar las capacidades

operacionales preexistentes mediante la asimilación de nuevos conocimientos. es relevante mencionar que Teece (2007), aborda la capacidad de aprendizaje como un microfundamento esencial para la reconfiguración en el contexto de la gestión del conocimiento. Este enfoque se apoya en la noción de que la combinación adecuada de prácticas que fomenten el aprendizaje del personal es un factor determinante para el éxito y crecimiento de las entidades empresariales (Lin et al., 2013)

**Garzón (2015), mide esta dimensión con los siguientes indicadores:**

- **Capacidad de adquisición del conocimiento.** Habilidad de las empresas para reconocer, adquirir el conocimiento del ambiente externo.
- **Capacidad de generación del conocimiento.** Habilidad que tiene una sociedad para corregir sus acciones y métodos.
- **Capacidad de combinación del conocimiento.** Consiste en la facultad de la organización para ordenar el juicio externo y propio.

A continuación, en la Tabla 19 se muestra las definiciones más representativas de capacidad de aprendizaje.

**Tabla 19***Definiciones establecidas sobre capacidad de aprendizaje*

<b>Autor (es) año</b>	<b>Definiciones</b>
(Zahra & George 2002)	"Se refiere a la habilidad de un individuo o un sistema para adquirir, generar y combinar nuevos conocimientos"
Alegre y chiva (2008)	"Como habilidades que facilitan el uso y diseminación de los conocimientos" (p.3)
Hsu y Fang (2009)	"Como la habilidad de una organización para absorber y transformar nuevos conocimientos y aplicarlos al desarrollo de nuevos productos con ventaja competitiva y alta velocidad de producción" (p.665)
Lin et al. (2013)	"Como la combinación de prácticas que promueven el aprendizaje interorganizacional entre los empleados, asociaciones con otras organizaciones que permiten la difusión del aprendizaje y una cultura abierta dentro de la organización que promueve y mantiene el intercambio de conocimientos" (p.1)
Garzón (2015)	"Es la facultad de aprendizaje busca conseguir que los caracteres del aprendizaje se conviertan en capacidad en dirección a un saber propio que proporcione y consienta los contextos para desplegar recientes mercados y bienes, mejorar los procesos orientado a la sostenibilidad" (p. 124)

Con base en las definiciones presentadas en la Tabla 19, la conceptualización de la capacidad de aprendizaje puede ser abordada de diversas maneras, aunque compartiendo un significado similar, lo cual, esta investigación consideró la definición de Garzón (2015) nos dice que "la facultad de aprendizaje busca conseguir que los caracteres del aprendizaje se conviertan en capacidad en dirección a un saber propio que proporcione y consienta los contextos para

desplegar recientes mercados y bienes, mejorar los procesos orientado a la sostenibilidad” (p. 124)

En el marco de la presente investigación, se empleó la dimensión capacidad de aprendizaje, tomando como referencia el modelo integral propuesto por (Garzón, 2015; Tapia, 2022; Montes & Huamán 2021). Asimismo, se utilizaron los ítems desarrollados por dichos autores para evaluar la capacidad de aprendizaje en el contexto específico de los cuyicultores. Donde se utilizó 6 preguntas y se utilizó una escala de Likert de 3 puntos, los ítems utilizados en esta investigación fueron en comparación a la capacidad de innovación, (ver Tabla 20).

**Tabla 20**

*Ítems de la dimensión de capacidad de aprendizaje*

<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>
Capacidad de Aprendizaje	Capacidad de adquisición de conocimiento	En nuestro emprendimiento, el proceso de creación y su desarrollo se realiza de acuerdo a los requerimientos que el mercado desarrolla
		En los últimos años, el emprendimiento ha adquirido nuevos conocimientos para mejorar su trabajo
	Capacidad de generación de conocimiento	Los miembros familiares del emprendimiento han aprendido y adquirido capacidades y habilidades que permita la mejora del negocio
		El conocimiento generado en la crianza del cuy es el resultado de la experiencia desarrollada en el negocio
	Capacidad de combinación de conocimiento	El emprendimiento se ha beneficiado por los nuevos conocimientos adquiridos
		Los resultados actuales obteniendo en la crianza del cuy es producto de lo aprendido, adquirido y

### **2.2.6. Capital intelectual y Capacidades dinámicas**

Las investigaciones que examinan la relación entre el capital intelectual y las capacidades dinámicas han arrojado resultados contradictorios. Algunos estudios de (Teece et al., 1997); (Eisenhardt & Martin, 2000); (Singh y Rou (2016); Wang et al. (2019); Prena y Kustina (2020); Liao et al. (2021); Sepúlveda et al. (2022); Farzaneh et al. (2022); han encontrado una relación positiva y significativa entre el capital intelectual y las capacidades dinámicas, mientras que otros, como el estudio de Otomo et al. (2023); Singh y Rao (2016), revelaron una relación negativa. Estos resultados discrepan con la teoría de Recursos de la empresa y ventaja competitiva sostenible (RBV), que sostiene efectos beneficiosos para las organizaciones (Barney, 1991). En tal sentido, los resultados aun no son concluyentes.

Estos resultados contradictorios podrían atribuirse a las definiciones poco claras del concepto del capital intelectual (Ahmed et al., 2020; Curado, 2008; Martín-de-Castro et al., 2011; Soetanto & Liem, 2020; Edvinsson & Malone, 1997), a las diferentes dimensiones del CI (Subramaniam & Youndt, 2005; Bravo, 2019), a las diversas mediciones estadísticas (Ahmed et al., 2020; Prena & Kustina, 2020; Singh & Rao, 2016; Sepúlveda et al., 2022; Salvador, 2020; Utomo et al., 2023) y a las particularidades de las distintas industrias (Duodu & Rowlinson, 2019; Farzaneh et al., 2022; Liao et al., 2021; Xu et al., 2019).

### **2.2.7. Asociaciones agropecuarias**

Una asociación supone conjugar el ejercicio de un derecho fundamental del individuo con la constitución y organización de una persona jurídica. En su regulación jurídica destaca la necesidad de ausencia de ánimo de lucro que siempre debe existir en las actividades de la asociación, así como la libertad de que disponen los asociados para organizar el funcionamiento

de la asociación. La primacía de las personas y el fin de la asociación sobre el capital, el destino de sus beneficios a la satisfacción de sus fines y la propia naturaleza de éstos determina su inclusión entre las entidades de la economía social (Díaz y Jalón, 2016).

De acuerdo con el artículo 80 del Código Civil, una asociación es un grupo estable de personas naturales o jurídicas que realizan actividades conjuntas con el objetivo de obtener ganancias no lucrativas. Su existencia comienza con su inscripción en el Registro de Asociaciones de SUNARP, lo que le da autonomía legal y patrimonial, lo que lo convierte en un ente independiente y separado de sus miembros. De no completar el proceso de inscripción en SUNARP, la asociación será considerada no inscrita y, por lo tanto, sus miembros serán responsables por cualquier acto que realicen en nombre de la asociación.

Es una organización no lucrativa que se establece mediante la transferencia de bienes para ayudar a objetivos religiosos, asistenciales, culturales u otros de interés social. Estas, en contraste con las asociaciones, pueden ser establecidas por escritura pública o por testamento. Además, las fundaciones están bajo la supervisión y supervisión del Consejo de Supervigilancia de Fundaciones, lo que las distingue de otras organizaciones sin fines de lucro. El artículo 99 y siguientes del Código Civil regulan las fundaciones.

### **Asociatividad**

La asociatividad en los cuyicultores rurales es decisiva para mejorar su competitividad y sostenibilidad como agronegocios. Facilita el acceso a mercados más grandes y recursos compartidos, reduce costos y riesgos, y promueve la innovación a través del intercambio de conocimientos. Además, fortalece su capacidad de negociación y les permite acceder a financiamiento y apoyo técnico, impulsando así el desarrollo rural integral (Albarracín & Chaves, 2024).

La ley N° 29337, ley de PROCOMPITE, se aprobó en el año 2009 y su reglamentación en el año 2012, esta ley permite a los gobiernos regionales y gobiernos locales implementar procesos concursables para el cofinanciamiento de planes de negocio presentados por una AEO de cadenas productivas que se hayan priorizado.

La ley N° 29337 permitió que los gobiernos regionales y locales, a través de sus oficinas de planificación e inversión o de los organismos que actúen como tales, autoricen iniciativas de apoyo a la competitividad productiva para fomentar la competitividad de las cadenas productivas mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transmisión. Estas iniciativas están destinadas a fomentar la competitividad de las cadenas productivas Díaz (2023).

### **Proceso de producción de cuyes**

Anaya Uñera (2020) la crianza de cuyes, es una actividad que representa una alternativa económica para las familias dedicadas a esta actividad, data desde tiempos preincaicos. Esta actividad consiste en el manejo de los animales con fines productivos, para aprovechar la producción de carne y la mayor cantidad posible de crías, ya sean hembras o machos, para luego venderlos a la edad aproximada de 75 - 90 días. En el proceso de la crianza interviene factores tales como:

**Genética.** Para llevar a cabo un proceso de mejora genética en la crianza de cuyes, se debe partir con cuyes que muestren altos niveles de productividad, de tal manera que la actividad reporte un desempeño económico favorable. Para ello, es importante conocer las razas o líneas de cuyes, sus características y cualidades productivas y reproductivas. Los principales métodos de mejoramiento utilizados son la selección y el cruzamiento, mejorar genéticamente a los animales es incrementar su nivel de producción y productividad, utilizando el cruzamiento entre los mejores animales. Se busca que el animal alcance el peso adecuado en el menor tiempo

posible, que den el mayor número de crías por cada parto y un rendimiento en carne lo más alto posible (Anaya Uñera, 2020).

**Sanidad.** La sanidad es otro factor a tener muy en cuenta en la crianza de cuyes, dado que tiene una repercusión negativa en la productividad de los cuyes. Los cuyes pueden padecer diversas enfermedades, estas pueden ser de origen infeccioso, parasitario, metabólico o genético. Las enfermedades infecciosas más comunes son las causadas por bacterias, virus y 32 hongos; entre ellas, las más importantes son: la salmonelosis que es una de las enfermedades más importantes en cuyes, llegando a causar una mortalidad del 95 %, la neumonía, la bronconeumonía, pseudotuberculosis, linfadenitis, micosis.

Entre las enfermedades parasitarias tenemos: las causadas por los protozoarios, la fasciolahepática, las causadas por trematodos y nematodos, los ectoparásitos como los piojos, pulgas y ácaros (Zambrano, 2015, citado por Anaya Uñera, 2020).

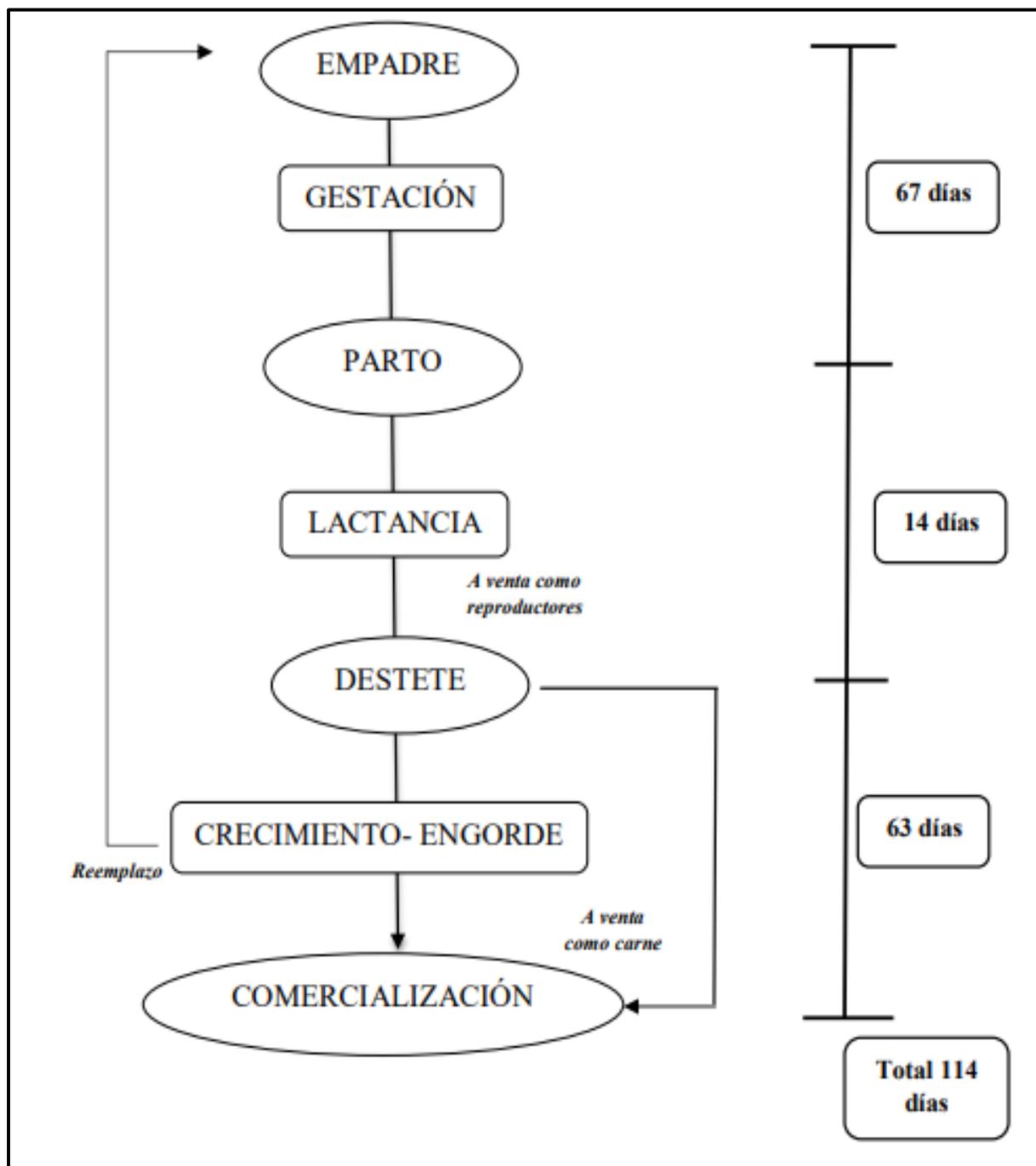
**Alimentación.** Es uno de los aspectos fundamentales en la crianza de animales y representa el mayor porcentaje de los costos. Los cuyes deben alimentarse con forraje de buena calidad y alimento balanceado en las cantidades y calidad apropiada. (Zambrano, 2015. Citado por Anaya Uñera, 2020).

**Instalaciones.** Las instalaciones para la crianza de cuyes, están relacionadas a las condiciones de espacio e infraestructura, en donde se lleva a cabo el proceso de crianza, desde el nacimiento hasta su venta o consumo. La infraestructura está constituida por los galpones y pozas, los cuales deben reunir ciertos requisitos técnicos, como dimensiones, disposición de los mismos, separaciones y señalizaciones. Por infraestructura también se refiere a las herramientas, equipos y vehículos (Esqueche y Peralta, 2015. Citado por Anaya Uñera, 2020).

Según AGROBANCO (2012) El ciclo productivo y reproductivo del cuy, se resume en el siguiente flujo - grama.

**Figura 2**

*Ciclo productivo y reproductivo del cuy*



### **Tipo y líneas de cuyes**

De acuerdo al pelaje hay cuatro tipos (Castro, 2002):

**Tipo 1:** De pelo corto, lacio pegado al cuerpo pudiendo presentar un remolino en la frente. Este es uno de los tipos que presentan mejores características para producción de carne.

**Tipo 2:** De pelo lacio y corto pero dispuesto en forma de remolino o rosetas distribuidas en diferente grado por todo el cuerpo, lo que aumenta la apariencia del animal. Tiene buenas características para producción de carne, pero su rendimiento es menor al tipo 1.

**Tipo 3:** De pelo largo, liso, pegado al cuerpo y distribuido en rosetas. No es recomendable para producción de carne debido a que la mayoría de nutrientes los utiliza en el crecimiento de pelo.

**Tipo 4:** De pelo ensortijado o chiroso y de una rara apariencia. Al nacer presentan pelo ensortijado, el cual va perdiendo a medida que se va desarrollando, formándose un pelo áspero y enrizado. Son de tamaño grande y abdomen abultado. Las líneas de cuyes se clasifican de acuerdo al color del manto, precocidad, prolificidad, etc. (Guerra, 2009).

- **Línea Perú;** son animalitos del tipo 1, son buenos cuyicultores de carne, el número de crías por parto es: 3, y los colores de identificación son el alazán puro o combinado con blanco.
- **Línea Andina;** Son animalitos del tipo 1, se caracterizan por su alta prolificidad que es de 5 crías por parto y el color de identificación es el blanco puro.
- **Línea Inti;** Son animalitos del tipo 1, se caracterizan porque presentan las crías más resistentes y los colores de identificación son bayo puro o combinado con blanco.

### **2.2.8. Clasificación de los costos.**

Rojas (2007) manifiesta que, para tener un conocimiento razonable de la rentabilidad de una empresa, es indispensable identificar y conocer el comportamiento de cada uno de los costos involucrados en sus actividades. Los costos, de acuerdo a su naturaleza los podemos clasificar como:

**Costos fijos:** Son aquellos que no varían en relación con el volumen de la producción, por ejemplo, la depreciación. **Costos variables:** Son aquellos que están directamente relacionados con los volúmenes de producción, significa que aumentan en la medida en que aumenta la producción, por ejemplo, los combustibles, los fertilizantes y la mano de obra.

**Costos directos:** Es cuando el costo está directamente relacionado con la producción de un producto determinado, por ejemplo, el valor de la semilla, del fertilizante, éste está directamente relacionado con la producción.

**Costos indirectos:** Son los que no tienen ninguna relación con la producción en un producto determinado, son necesarios para la producción, pero no se pueden identificar con un costo específico de algún producto, por ejemplo, los costos de la electricidad.

Los costos directos o indirectos pueden ser fijos o variables, así mismo éstos pueden ser directos o indirectos.

**Costos totales y unitarios:** Los costos totales de producción de por ejemplo en un galpón de cuyes no son suficientes para evaluar la eficiencia de la producción mientras no se tome en cuenta el rendimiento de carcaza. Los costos totales en un galpón de cuyes producidos se consideran tanto los costos como el rendimiento, lo que resulta en un mejor dato para la comparación de la eficiencia de la producción.

A eso lo llamamos costo unitario, que es la suma de los costos por unidad de un producto determinado. Ejemplo: un productor de cuyes produjo 1 000 productoras con un costo de sanidad de S/.573.50. Si dividimos S/. 573.50 entre las unidades producidas obtenemos un costo unitario de S/. 0.573, que es lo mismo que decir que el costo de sanidad por una reproductora 45 es de S/.0.573. El costo unitario tiene suma importancia como base para distintos análisis o comparaciones, según se indica a continuación:

Fijar el precio de venta. Para comparar el costo anual con el de períodos anteriores. Comparar nuestro rendimiento contra otras empresas agropecuarias que tienen el mismo tipo de explotación

### **Costos de Producción**

(Jesus, 2016). “Es la estimación en dinero de los egresos incurridos y aplicados en la producción de un bien. Incluye el costo de la materia prima, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso” (Jesus, 2016, p.1).

El costo de producción en estudio referido a la crianza de cuyes es cuanto me cuesta mantener un cuy hasta su comercialización.

Vallejos y Chiliquinga (2017) aluden en su libro que los costos de producción están compuestos por los tres siguientes elementos:

**Materia prima directa.** Son todos aquellos insumos utilizados durante el procesamiento de la materia prima y que son primordiales para obtener un producto transformado ya sea terminado o semielaborado. Se lo puede identificar y cuantificar fácilmente en el producto terminado.

**Mano de obra directa.** Para este rubro se toma en cuenta la colaboración de los operadores y quienes están implicados como fuerza de trabajo para llevar a cabo todo el proceso

de elaboración de un producto, esta intervención puede ser manual o con sistemas automatizados con máquinas o equipos.

**Costos indirectos de fabricación.** Se denominan también como la carga de fabricación, implica todos los costos que benefician a la ejecución de los procesos adecuadamente, suelen provenir de diferentes aspectos y no solamente se identifica con el producto final sino con todo su proceso productivo, que generalmente es inevitable su empleo en la fabricación, como el uso de la luz, energía, entre otros.

### **2.3. Formulación de Hipótesis**

#### **2.3.1. Hipótesis general**

El capital intelectual se relaciona con las capacidades dinámicas en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024.

#### **2.3.2. Hipótesis específicas**

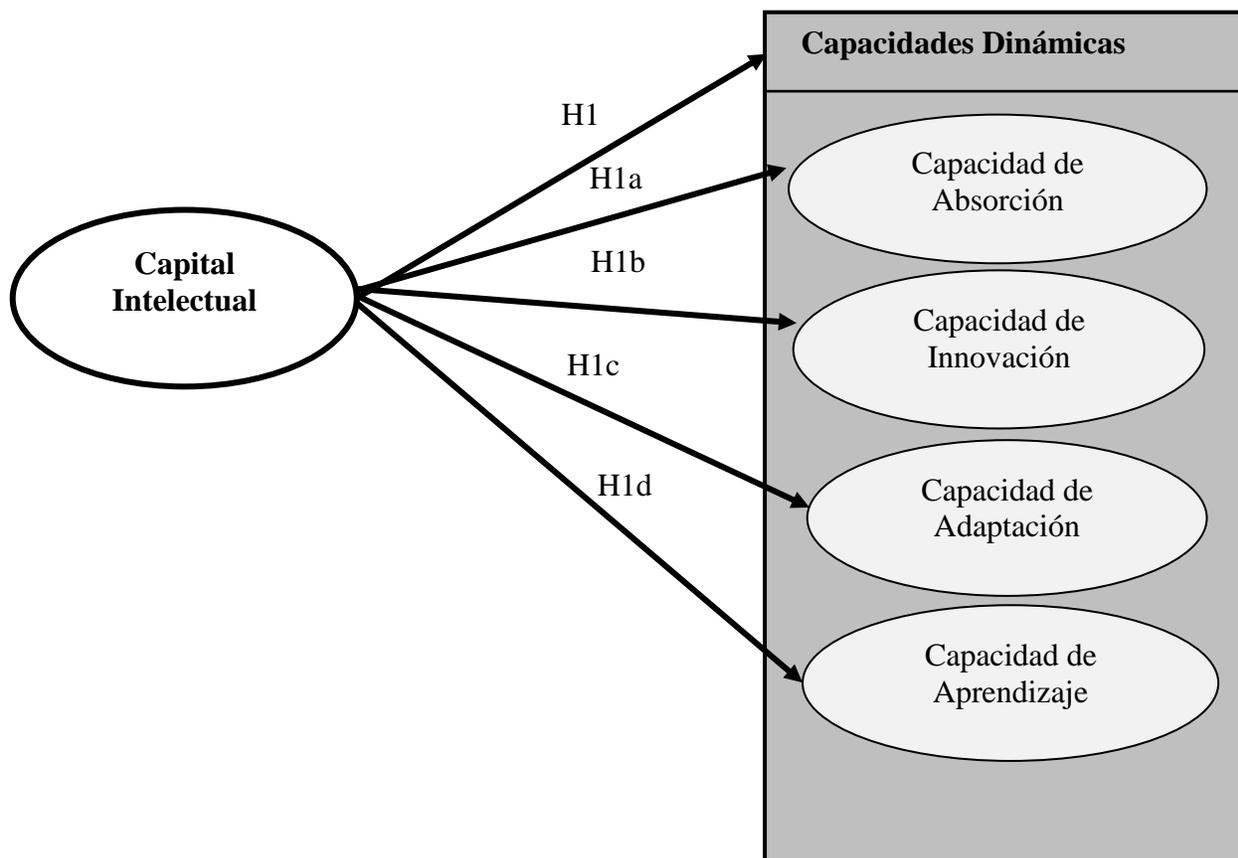
El capital intelectual se relaciona con capacidad de absorción en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024.

El capital intelectual se relaciona con la capacidad de innovación en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024.

El capital intelectual se relaciona con la capacidad de adaptación en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024.

El capital intelectual se relaciona con la capacidad de aprendizaje en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024.

## 2.4. Modelo Conceptual



## 2.5. Definición de Términos Básicos

**Capital intelectual:** definido “como la acumulación de activos intangibles, conocimientos, capacidades y relaciones, etc., a nivel de empleado y de organización dentro de una empresa, y se puede dividir más comúnmente en tres tipos: capital humano, capital estructural y capital relacional” (Chen, 2008, p.277).

**Capital Humano** fue definido como: “Capacidades individuales, conocimientos, Habilidades y comportamientos de los empleados y gerentes de la compañía. Pero tiene que ser algo más que la simple suma de estas medidas; debe captar igualmente la dinámica de una organización inteligente en un ambiente competitivo cambiante” (Edvinsson & Malone, 1999, p. 40).

**Capital Estructural es:** Capital estructural: es “la infraestructura que incorpora, capacita y sostiene el capital humano. También es la capacidad organizacional, y tecnológico que incluye los sistemas físicos usados para transmitir y almacenar el material intelectual” (Edvinsson y Malone, 1999, p. 41).

**El capital relacional:** “El capital relacional también es llamado capital social o empresarial es el conocimiento que existe en las relaciones externas a la empresa con la capacidad de crear valor a través de stakeholders externos como la lealtad a la marca, la imagen de mercado y los proveedores” (Nahapiet & Ghoshal, 1998; Meles et al., 2016).

**Capacidades dinámicas es:** “Las capacidades dinámicas es aquella habilidad que se tiene para modernizar, sustituir o transformar las capacidades, los patrimonios, las dimensiones y los patrones de servicios para que sea proporcionado en el ambiente incierto” (Tapia, 2022, p. 19)

**Capacidad de absorción:** Zahra y George (2002) “El grupo de rutinas de una organización y de sus procesos estratégicos a través de los cuales las organizaciones pueden

adquirir, asimilar, transformar y explotar el conocimiento con el objetivo de generar nuevo valor” (p. 186).

**Capacidad de innovación:** “La destreza que tiene un negocio para abstraer toda información nueva que sean de ayuda para la empresa y así generar más ganancias” (Garzón, 2015.p.12).

**Capacidad de adaptación:** “lo considera como una causa de experiencia continua y de compromiso que consiente tramitar la confusión de los métodos, esto exterioriza la resistencia transcendental entendida como la flexibilidad de la distribución para administrar los caudales” (Garzón, 2015.p.13).

**Capacidad de aprendizaje:** “Se refiere a la habilidad de un individuo o un sistema para adquirir, generar y combinar nuevos conocimientos” (Zahra & George 2022. p. 186).

## CAPÍTULO III

### MATERIALES Y MÉTODOS

#### 3.1. Ubicación Geográfica de la Investigación

En la presente investigación se consideró a los cuyicultores. Ubicados en cinco centros poblados de San Juan de Lacamarca, Ahijadero Lacamarca, Chicolón, Frutillo Bajo y la Hualanga pertenecientes al Distrito de Bambamarca, provincia de Hualgayoc, Región Cajamarca; esta actividad es la predominante del distrito. El distrito de Bambamarca se encuentra en el departamento de Cajamarca, limita por el norte con la provincia de Chota, por el este con la provincia de Celendín, por el sur con el distrito de Hualgayoc. Asimismo, tiene una: Altitud 2532 msnm, Latitud  $6^{\circ}40'59.99$  y Longitud  $78^{\circ}31'59.99$ .

A continuación, en la figura 3 se muestra la ubicación geográfica.

#### Figura 3

*Ubicación geográfica de la investigación*



*Fuente Adaptado de Google heart*

### 3.2. Unidad de análisis, población y muestra

#### 3.2.1. Unidad de análisis

La unidad de análisis de esta investigación son los propietarios/as de galpones de cuyes. Ubicados en los centros poblados de San Juan de Lacamarca, Ahijadero Lacamarca, Chicolón, Frutillo bajo y la Hualanga que pertenecen al distrito de Bambamarca, para determinar su relación del capital intelectual con las capacidades dinámicas.

#### 3.2.2. Población

La población de la presente investigación está dada por 109 cuyicultores dedicados a la crianza de cuyes en cinco centros poblados del distrito de Bambamarca, (ver Tabla 21).

**Tabla 21**

*Lista de los cuyicultores del distrito de Bambamarca*

Centro poblado	Asociados	No asociados	Total
San Juan de Lacamarca	8	6	14
Ahijadero Lacamarca	20	7	27
Chicolón	10	15	25
Frutillo	10	8	18
Hualanga	20	5	25
<b>Total</b>	<b>68</b>	<b>41</b>	<b>109</b>

#### 3.2.3. Muestra

En la investigación sobre el capital intelectual con las capacidades dinámicas en los Cuyicultores del distrito de Bambamarca en el sector de agropecuario, hemos establecido criterios de selección de muestra rigurosos para garantizar resultados confiables y representativos.

Se utilizó el muestreo probabilístico al azar (Hernández et al., 2014), eligiendo a 51 cuyicultores del distrito de Bambamarca y que tienen ciertas características, como:

- Dueños que tienen experiencia en el negocio del cuy al menos tres años.
- Integrantes de asociaciones
- Cuyicultores no asociados y/o individuales
- Que tengan infraestructura propia (galpón)
- Que hayan implementado innovación de sus procesos de producción

**Tabla 22**

*Muestra de la investigación*

<b>Centro poblado</b>	<b>Asociados</b>	<b>No asociados</b>	<b>n</b>
San Juan de Lacamaca	4	3	7
Ahijadero Lacamaca	9	3	12
Chicolón	5	7	12
Frutillo	5	4	9
Hualanga	9	2	11
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>19</b>	<b>51</b>

### **3.3. Materiales**

- Materiales de escritorio: lapiceros, papel bond, regla, tijeras, cuadernos, carpeta, fólder, tablero, engrampador, corrector, resaltador, lápiz, calculadora y grampas.
- Materiales audiovisuales: videos de YouTube, celular y laptop
- Materiales informativos: laptop, cámara, teléfono, memoria USB, programas de SPSS, JASP 0.17.1.0., paquete de Microsoft Office 365, internet, Base de datos de Web of Science, Scopus, Alicia, Google Académico y Scielo.

### 3.4. Metodología

La presente investigación es de enfoque cuantitativo, alcance correlacional de la relación entre el capital intelectual con las capacidades dinámicas de los cuyicultores distrito de Bambamarca. Se utilizó el muestreo probabilístico al azar (Hoyos-Vallejo et al., 2023; Carrión-Bósquez et al., 2024; Ortiz & Guevara, 2024). Además, para la contrastación de hipótesis se utilizó el método Kolmogórov - Smirnov para determinar la normalidad de los datos y el estadístico de Rho Spearman para las pruebas de las hipótesis.

A continuación, en la tabla 23 la presente investigación consideró los siguientes criterios:

**Tabla 23**

*Tipificación de la investigación según los criterios más importantes*

<b>Criterios</b>	<b>Tipo de investigación</b>
Tipo de investigación	Básica aplicada
Enfoque	Cuantitativo
Alcance	Correlacional
Diseño de investigación	No experimental de tipo transversal
Método	Hipotético deductivo
Muestreo	Probabilístico al azar
Marco muestral	Base de datos Agencia Agraria - EPIA
Fuente de datos	Propietarios de los galpones de cuyes
Validez y confiabilidad	Alfa de Cronbach y validación de expertos
Técnicas	Encuestas
Instrumentos	Cuestionario
Softwares utilizados	SPSS FOR Windows V 28 y JASP version 0.17.1.0

El análisis se realizó mediante estadística inferencial, “para probar hipótesis y estimar parámetros” (Hernández et al. 2014, p. 229). Se obtuvo un p-valor  $< 0,05$ , lo cual, indica utilizar pruebas no paramétricas, ya que los datos provienen de una distribución no normal, y para comprobar la relación de las hipótesis se aplicó el estadístico de Rho Spearman, porque la muestra de la investigación es mayor a 50.

A continuación, se muestra la Tabla 24 de distribución de normalidad para tomar decisiones de cual estadístico utilizar para las correlaciones.

**Tabla 24**

*Cuadro comparativo de análisis Paramétricos y No paramétricos (Hernández et al., 2014)*

<b>Distribución de normalidad</b>	
Paramétricas ( $p > 0.05$ )	No paramétricas ( $p < 0.05$ )
T de Student para muestras independientes.	U Mann Whitney.
T de Student p/muestras pareadas.	T de Wilcoxon.
Correlación de Pearson.	Correlación de Spearman.
ANOVA	KrusKall Wallis.
ANCOVA	Chi cuadrado.
	Mc. Nemar

**Nota:** representación del procedimiento de desarrollo de las pruebas de normalidad para la presente investigación. Adaptado Hernández et al. (2014).

Por otro lado, en la Tabla 25 se muestran las reglas de interpretación de correlación de Rho de Spearman propuestos por Hernández et al. (2022) para la contrastación de hipótesis.

**Tabla 25***Reglas de interpretación del coeficiente de correlación Rho de Spearman*

<b>Rho</b>	<b>Grado de relación</b>
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
- 0.76 a - 0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa media
-0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

La relación puede ser directa (+) o inversa (-)

**Fuente:** Hernández et al. (2014). Manual de Metodología de la Investigación.

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1. Datos demográficos de la muestra en estudio

El estudio se desarrolló con una muestra probabilística de 51 cuyicultores de los cuales 32 trabajan en diferentes asociaciones y 19 trabajan independientemente ubicados en cinco centros poblados. Ver Tabla 26.

**Tabla 26**

*Número de cuyicultores asociados y no asociados, según centro poblado*

Centro poblado	Asociados	No asociados	Total
San Juan de Lacamaca	4	3	7
Ahijadero Lacamaca	9	3	12
Chicolón	5	7	12
Hualanga	9	2	9
Frutillo Bajo	5	4	11
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>19</b>	<b>51</b>

#### a) Edad de los cuyicultores

La edad promedio de los cuyicultores asociados es de 48 años, con una edad mínima de 43 años en el centro poblado de Hualanga y una edad máxima de 66 años en San Juan de Lacamaca. Por otro lado, los cuyicultores no asociados tienen una edad promedio de 46 años, con una edad mínima de 43 años, principalmente en los centros poblados de Ahijadero Lacamaca y Frutillo Bajo, y una edad máxima de 54 años, también en San Juan de Lacamaca. (ver tabla 27). Estos resultados guardan similitud al desarrollado por Ortiz (2013) quien en su estudio encontró que la edad promedio de los cuyicultores es de 45 años.

**Tabla 27***Edad de los cuyicultores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Lugar de producción	Edad	
	Asociados	No asociados
Ahijadero Lacamaca	40	43
San Juan de Lacamaca	66	54
Chicolón	52	49
Hualanga	43	40
Frutillo Bajo	49	43
<b>Promedio</b>	<b>48</b>	<b>46</b>

**b) Sexo de los cuyicultores**

En el ámbito de estudio el 78.4% de los cuyicultores son mujeres y el 21.6% son hombres. Resultados similares se dan entre los cuyicultores asociados y no asociados. En los productores asociados el 81.3% son mujeres y el 18.8% son hombres. En el grupo de cuyicultores no asociados, el 73.7% son mujeres y el 26.3% son hombres. (ver Tabla 28); resultados similares obtuvo Burga (2024); Chávez-Tapia y Avilés (2022) y Yldefonso (2018). lo cual indica que, en los cuyicultores asociados, el 51.70% son mujeres y el 48.30% son hombres. En el grupo de cuyicultores no asociados, el 71.40% son mujeres y el 28.60% son hombres.

**Tabla 28**

*Sexo de los cuyicultores, según centros poblados y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Sexo		Total
		Hombre	Mujer	
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón		100.0%	100.0%
	Hualanga		100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>18.8%</b>	<b>81.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%	100.0%
	Chicolón	50.0%	50.0%	100.0%
	Hualanga		100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	84.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%	42.9%	100.0%
	Chicolón	27.3%	72.7%	100.0%
	Hualanga		100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%	77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>78.4%</b>	<b>100.0%</b>

### c) Ocupación principal de los cuyicultores

En el área de estudio, la mayoría de los cuyicultores (88.2%) se dedican principalmente a la agricultura, un 7.8% a la ganadería y un 3.9% a la apicultura, tanto en grupos asociados como no asociados, (Ver Tabla 29). Estos datos coinciden con investigaciones previas que también muestran a la agricultura como la ocupación principal de las familias, Yldefonso (2018) y Alarcón (2017)

**Tabla 29**

*Ocupación principal de los cuyicultores, según asociatividad y centro poblado. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Ocupación principal			Total
		Agricultura	Ganadería	Apicultura	
Asociados	Ahijadero Lacamaca	88.9%		11.1%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%	25.0%		100.0%
	Chicolón	80.0%	20.0%		100.0%
	Hualanga	100.0%			100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%			100.0%
<b>Total</b>		<b>90.6%</b>	<b>6.3%</b>	<b>3.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	100.0%			100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%			100.0%
	Chicolón	66.7%	33.3%		100.0%
	Hualanga	100.0%			100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%		25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>84.2%</b>	<b>10.5%</b>	<b>5.3%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	92.3%		7.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	85.7%	14.3%		100.0%
	Chicolón	72.7%	27.3%		100.0%
	Hualanga	100.0%			100.0%
	Frutillo Bajo	88.9%		11.1%	100.0%
<b>Total</b>		<b>88.2%</b>	<b>7.8%</b>	<b>3.9%</b>	<b>100.0%</b>

#### **d) Religión de los cuyicultores**

La religión influye tanto en la visión de los productores sobre el trabajo con cuyes como en las prácticas relacionadas con su cuidado y aprovechamiento. En el ámbito de estudio el 80.4% practican la religión católica, y el 9.4% practican otras religiones (peregrinos, pentecostés y testigos de jehová), (Ver tabla 30). Esta prioridad por la religión católica se da a nivel de los productores asociados (86.30%) y no asociados (90.50%), resultados que guardan similitud a lo encontrado por Burga (2024).

**Tabla 30**

*Tipo de religión de los cuyicultores, según Asociatividad y centro poblado. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Religión			Testigos de Jehová	Total
		Peregrinos	Pentecostés	Católicos		
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%		88.9%		100.0%
	San Juan de Lacamaca			75.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%		100.0%
	Hualanga			100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>6.3%</b>		<b>90.6%</b>	<b>3.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%		100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%		100.0%
	Hualanga			100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo		25.0%	75.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>10.5%</b>	<b>63.2%</b>		<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%	7.7%	69.2%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%		57.1%	14.3%	100.0%
	Chicolón	18.2%		81.8%		100.0%
	Hualanga			100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo		11.1%	88.9%		100.0%
<b>Total</b>		<b>13.7%</b>	<b>3.9%</b>	<b>80.4%</b>	<b>2.0%</b>	<b>100.0%</b>

#### e) Nivel educativo de los cuyicultores

El nivel de educación de los productores de cuyes juega un rol crucial en aspectos como la eficiencia productiva, el manejo sanitario y la adopción de tecnologías. Probablemente un mayor nivel educativo permite a los productores de cuyes mejorar sus prácticas y obtener mejores resultados económicos y productivos. En el ámbito de estudio, generalmente el 80.4% de los cuyicultores su nivel educativo es primaria, el 15.7% secundaria y el 3.9% superior; esta tendencia se da a nivel de ellos productores asociados y no asociados, (ver tabla 31), resultados

coincidentes a lo similares a lo desarrollado por Burga (2024) donde muestra que el nivel educativo de los de los cuyicultores es mayormente primaria 30%.

**Tabla 31**

*Nivel educativo de los cuyicultores, según asociatividad y centros poblados. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Nivel educativo			Total
		Primaria	Secundaria	Superior	
Asociados	Ahijadero Lacamaca	66.7%	22.2%	11.1%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	50.0%		100.0%
	Chicolón	100.0%			100.0%
	Hualanga	88.9%	11.1%		100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%	40.0%	20.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>71.9%</b>	<b>21.9%</b>	<b>6.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	75.0%	25.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%			100.0%
	Chicolón	100.0%			100.0%
	Hualanga	100.0%			100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%			100.0%
<b>Total</b>		<b>94.7%</b>	<b>5.3%</b>		<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	69.2%	23.1%	7.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	71.4%	28.6%		100.0%
	Chicolón	100.0%			100.0%
	Hualanga	90.9%	9.1%		100.0%
	Frutillo Bajo	66.7%	22.2%	11.1%	100.0%
<b>Total</b>		<b>80.4%</b>	<b>15.7%</b>	<b>3.9%</b>	<b>100.0%</b>

**f) Estado civil de los cuyicultores**

En el área de estudio, se observa que el 72.5% de los cuyicultores son solteros o convivientes mientras que el 27.5% son casados; tendencia que se repite entre los cuyicultores asociados y no asociados (ver tabla 32).

**Tabla 32**

*Estado civil de los cuyicultores, según asociatividad y centro poblado. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Estado civil		Total
		Casado	Soltero o conviviente	
Asociados	Ahijadero Lacamaca		100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%	60.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%	88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.9%</b>	<b>78.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%	50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%	100.0%
	Chicolón	66.7%	33.3%	100.0%
	Hualanga		100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo		100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>36.8%</b>	<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	84.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%	57.1%	100.0%
	Chicolón	54.5%	45.5%	100.0%
	Hualanga	9.1%	90.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%	77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>27.5%</b>	<b>72.5%</b>	<b>100.0%</b>

## 4.2. Datos principales de los Cuyicultores

### Asociatividad

El estudio se enfoca en dos grupos de cuyicultores: los asociados y los no asociados. El 62.7% de la población está organizada, mientras que el 37.3% produce cuyes individualmente. En el centro poblado La Hualanga, el 81.8% de los cuyicultores trabajan de manera asociada, similar tendencia se da en el CP. Ahijadero Lacamaca (69.2%). En otros centros poblados, menos del 57.1% de los cuyicultores están asociados, (ver Tabla 33). Esos resultados son similares a lo obtenido por Albarracín y Chaves (2024). Quien indica que la asociatividad en los

cuyicultores rurales es decisiva para mejorar su competitividad y sostenibilidad como agronegocios.

**Tabla 33**

*Estado de la asociatividad en los centros poblados. Cifras relativas*

Centro Poblado	Asociatividad		Total
	Si	No	
Ahijadero Lacamaca	69.2%	30.8%	100.0%
San Juan de Lacamaca	57.1%	42.9%	100.0%
Chicolón	45.5%	54.5%	100.0%
Hualanga	81.8%	18.2%	100.0%
Frutillo Bajo	55.6%	44.4%	100.0%
<b>Total</b>	<b>62.7%</b>	<b>37.3%</b>	<b>100.0%</b>

#### **Años de experiencia en el agronegocio del cuy**

El análisis muestra que los cuyicultores asociados en el agronegocio del cuy tienen más experiencia en promedio que los no asociados. En San Juan de Lacamaca, los asociados tienen una experiencia media de 26 años; en Frutillo Bajo y Chicolón, 23 años; y en La Hualanga, 19 años. Esto sugiere que la asociación podría fomentar el desarrollo de habilidades, aunque existen variaciones locales, como en Ahijadero Lacamaca, donde la experiencia promedio es de 18 años, (Ver tabla 23). Estos hallazgos son similares a los de Yldefonso (2018), quien reportó que el 57% de los cuyicultores con experiencia de 1 a 16 años están asociados.

**Tabla 34**

*Años de experiencia en el agronegocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Lugar de producción</b>	<b>Asociados</b>	<b>No asociados</b>
Ahijadero Lacamaca	18	19
San Juan de Lacamaca	26	16
Chicolón	23	26
Hualanga	19	11
Frutillo Bajo	23	17
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>19</b>

#### **Tiempo de permanencia en el negocio del cuy**

El tiempo de permanencia promedio en la asociación de los productores de cuyes es de 8 años. Los cuyicultores con mayor tiempo de permanencia son los del Centro poblado de Frutillo Bajo, con 14 años, seguidos por los de Chicolón, con 8 años, y Hualanga, con 7 años. En Ahijadero Lacamaca y San Juan de Lacamaca, el promedio de permanencia es de 6 años dentro de la asociación (Ver tabla 35)

**Tabla 35**

*Tiempo de permanencia dentro de la asociación de los cuyicultores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Lugar de producción</b>	<b>Tiempo de permanencia</b>
Ahijadero Lacamaca	6
San Juan de Lacamaca	6
Chicolón	8
Hualanga	7
Frutillo Bajo	14
<b>Promedio</b>	<b>8</b>

### **Años de operación de la asociación**

La asociación de cuyicultores muestra una estabilidad considerable, con un promedio general de 8 años de operación entre sus miembros. Frutillo Bajo destaca con el mayor tiempo de permanencia, acumulando 14 años, lo que sugiere una fuerte integración y posible liderazgo dentro de la asociación. Los demás centros poblados presentan una variedad de tiempos de operación: San Juan de Lacamaca con 9 años, Chicolón con 8 años, Hualanga con 7 años y Ahijadero Lacamaca con 6 años. Esta variabilidad indica diferentes niveles de desarrollo o integración en la asociación entre los centros poblados, (ver Tabla 36).

**Tabla 36**

*Años de operación de la asociación, según centro poblado. Cifras relativas*

<b>Lugar de producción</b>	<b>Años de operación</b>
Ahijadero Lacamaca	6
San Juan de Lacamaca	9
Chicolón	8
Hualanga	7
Frutillo Bajo	14
<b>Promedio</b>	<b>8</b>

### **Comportamiento histórico anual promedio de las ventas de cuyes**

Las ventas anuales promedio de cuyes para consumo han mostrado una tendencia creciente en los últimos años. En el área de estudio, existen diferencias significativas entre los cuyicultores asociados y no asociados. Los cuyicultores asociados han realizado más ventas en los años 2021, 2022 y 2023, con un promedio de 216 unidades en 2021, 218 unidades en 2022 y 239 unidades en 2023. En contraste, los cuyicultores no asociados han tenido menos producción en los años (2021, 2022 y 2023) con (112, 114 y 133 unidades), (Ver tabla 37). Estos resultados guardan similitud al desarrollado por Burga (2024), donde encontró que, En el año 2020, el

promedio de venta fue de 79 unidades, en 2021 fue 105 unidades y en 2022 la venta creció a 125 unidades. Para el año 2023 se vendieron 47 unidades (primer trimestre).

### Tabla 37

*Comportamiento histórico anual de las ventas de cuyes. Según centro poblado y asociatividad.*

*Cifras relativas*

Lugar de producción	Asociados			No asociados		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Ahijadero Lacamaca	213	208	264	103	90	103
San Juan de Lacamaca	303	313	375	183	210	240
Chicolón	152	176	154	110	115	148
Hualanga	248	242	237	110	90	90
Frutillo Bajo	160	156	176	70	78	80
<b>Promedio</b>	<b>216</b>	<b>218</b>	<b>239</b>	<b>112</b>	<b>114</b>	<b>133</b>

### Precio promedio unitario de un cuy

En los últimos años, el precio unitario del cuy para consumo ha aumentado continuamente. En 2021, el precio promedio para cuyicultores asociados fue de S/. 29, 2022 a S/. 29 y alcanzando S/. 30 en 2023. Sin embargo, para los cuyicultores no asociados, los precios fueron de S/. 28 en 2021, S/. 29 en 2022 y S/. 30 en 2023. Así, tanto cuyicultores asociados como no asociados vendieron un cuy a S/. 30 en 2023. (Ver tabla 38). Estos resultados guardan similitud al desarrollado por Burga (2024) quien indica que el precio de un cuy en los últimos años ha venido incrementándose para el año 2023 llegó a costar S/. 30 soles tanto para los cuyicultores asociados y no asociados.

**Tabla 38**

*Precio promedio unitario de un cuy en los durante los años 2021-2023, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Lugar de producción	Asociados			No asociados		
	Precio (S/.)			Precio (S/.)		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Ahijadero Lacamaca	29	28	30	28	25	30
San Juan de Lacamaca	29	29	30	27	30	30
Chicolón	30	34	34	27	30	32
Hualanga	28	28	29	30	30	28
Frutillo Bajo	27	27	29	29	29	30
<b>Promedio</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>30</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>30</b>

### **Tipos de cuyes**

En la zona de estudio los cuyicultores se dedican mayormente a la crianza de cuyes del tipo I Raza Perú 100%.

### **Tipo de conocimiento adquirido por los cuyicultores en el agronegocio del cuy**

En el ámbito de estudio, los cuyicultores han adquirido conocimientos principalmente en aspectos de producción (80.4%), mientras que solo el 19.6% se enfocan también en aspectos comerciales. Los cuyicultores asociados se dedican tanto a la producción como a los aspectos comerciales, a diferencia de los no asociados, que se concentran mayormente en la producción, (Ver tabla 39). Los resultados obtenidos guardan similitud al desarrollado por Burga (2024). Lo cual indica que el tipo de conocimiento mayormente se da en los aspectos de producción y en comercialización de cuyes en cuyicultores asociados.

**Tabla 39**

*Tipo de conocimiento adquirido por los cuyicultores, según centro poblado y asociatividad.*

*Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>Aspectos de producción</b>	<b>Aspectos para comercializar</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	77.8%	22.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	100.0%		100.0%
	Hualanga	33.3%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>71.9%</b>	<b>28.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	75.0%	25.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%		100.0%
	Chicolón	100.0%		100.0%
	Hualanga	100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>94.7%</b>	<b>5.3%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	76.9%	23.1%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	85.7%	14.3%	100.0%
	Chicolón	100.0%		100.0%
	Hualanga	45.5%	54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>80.4%</b>	<b>19.6%</b>	<b>100.0%</b>

### **Factores que impulsan la toma de decisiones del inicio del negocio del cuy**

En el área de estudio, el 52.9% de los cuyicultores inició su negocio por pasión por una idea o campo específico, el 43.1% lo hizo al identificar una oportunidad en el negocio, y el 3.9% debido a insatisfacción laboral actual. Esta tendencia es similar tanto para productores asociados y no asociados (ver tabla 40).

**Tabla 40**

*Factores que impulsan la toma de decisiones del inicio del negocio, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Identificación de una oportunidad de negocio	Pasión por una idea o un campo en particular	Insatisfacción del empleo actual	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	55.6%	44.4%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%	25.0%		100.0%
	Chicolón		100.0%		100.0%
	Hualanga	44.4%	55.6%		100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%	40.0%	20.0%	100.0%
	<b>Total</b>		<b>43.8%</b>	<b>53.1%</b>	<b>3.1%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%	75.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%		100.0%
	Chicolón	83.3%	16.7%		100.0%
	Hualanga		100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	50.0%	25.0%	100.0%
	<b>Total</b>		<b>42.1%</b>	<b>52.6%</b>	<b>5.3%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	46.2%	53.8%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%	42.9%		100.0%
	Chicolón	45.5%	54.5%		100.0%
	Hualanga	36.4%	63.6%		100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%	44.4%	22.2%	100.0%
	<b>Total</b>		<b>43.1%</b>	<b>52.9%</b>	<b>3.9%</b>

### **Criterios que determinan la decisión para desarrollar el negocio del cuy**

La organización del sistema productivo se basa principalmente en la tradición familiar. El 66.7% de los cuyicultores inician esta actividad debido a la costumbre transmitida de generación en generación. El 31.4% comenzaron a criar cuyes por sugerencias de amigos, mientras que un 2.0% lo hizo con la intención de diferenciarse de la comunidad.

A nivel de cuyicultores asociados, la tendencia general es similar, ya que el 62.5% de ellos continúan el sistema productivo del cuy debido a la tradición familiar, mientras que el

34.4% cría cuyes por sugerencia de amigos, solo el 3.1% de los cuyicultores cría cuyes para diferenciarse de la comunidad. A diferencia de estos, los cuyicultores no asociados tienen una prioridad aún mayor en mantener el sistema productivo del cuy debido a la tradición familiar o costumbre (73.7%). Sin embargo, un grupo minoritario de cuyicultores no asociados también menciona que iniciaron la cría de cuyes por sugerencia de amigos (26.3%), (ver Tabla 41). Estos resultados se corroboran con un estudio previo realizado por Torres (2019) y Burga (2024). Quienes indican que para desarrollar el negocio del cuy se basaron en la tradición familiar.

**Tabla 41**

*Criterios que determinan la decisión para desarrollar el negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Tradición familiar	Por sugerencias de (amigos)	Para diferenciarse en la comunidad	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	66.7%	33.3%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	50.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%	60.0%		100.0%
	Hualanga	77.8%	22.2%		100.0%
	Frutillo Bajo	80.0%	20.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>62.5%</b>	<b>34.4%</b>	<b>3.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%	75.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%			100.0%
	Chicolón	100.0%			100.0%
	Hualanga	100.0%			100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%	50.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>73.7%</b>	<b>26.3%</b>		<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	53.8%	46.2%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%	28.6%	14.3%	100.0%
	Chicolón	72.7%	27.3%		100.0%
	Hualanga	81.8%	18.2%		100.0%
	Frutillo Bajo	66.7%	33.3%		100.0%
<b>Total</b>		<b>66.7%</b>	<b>31.4%</b>	<b>2.0%</b>	<b>100.0%</b>

### Evaluación de los resultados que viene obteniendo en estos últimos años

En general, la gran mayoría de cuyicultores al evaluar los resultados que vienen obteniendo en los últimos años indicaron que ven algunas dificultades en el negocio del cuy 86.3%. Solo el 13.7% le es suficiente para su economía. A nivel de cuyicultores asociados el 81.3% ve algunas dificultades presentes en el negocio de cuyes. Mientras que el 18.8% indica que le es suficiente el negocio del cuy para su economía. Del mismo modo para los cuyicultores no asociados el 94.7% vea algunas dificultades en el negocio, solo el 5.3% manifiesta que le es suficiente para su economía familiar, (ver Tabla 42).

**Tabla 42**

*Evaluación de los resultados que viene obteniendo en estos últimos años, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Me es suficiente para mi economía	Veo algunas dificultades	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca		100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%	60.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%	77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo		100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>18.8%</b>	<b>81.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%	100.0%
	Chicolón		100.0%	100.0%
	Hualanga		100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo		100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>5.3%</b>	<b>94.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca		100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%	57.1%	100.0%
	Chicolón	18.2%	81.8%	100.0%
	Hualanga	18.2%	81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo		100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>13.7%</b>	<b>86.3%</b>	<b>100.0%</b>

### Cambios que adoptaría para el mejoramiento de su negocio del cuy

En el ámbito de estudio el 49.0% de los cuyicultores indica que adoptaría por mejorar la infraestructura del galpón de cuyes, el 25.5% adoptaría por mejorar la calidad del producto cuy y buscar nuevos mercados. En los cuyicultores asociados mayormente se inclinan por buscar nuevos mercados 40.6%, mientras que el 37.5% prefiere mejorar la infraestructura de sus galpones, solo el 21.9% por mejorar la calidad del producto cuy. En los cuyicultores no asociados se muestra que 68.4% se inclina más por mejorar sus galpones, mientras que el 36.1% se enfoca en mejorar la calidad del producto cuy, (ver tabla 43).

**Tabla 43**

*Cambios que adoptaría para el mejoramiento de su negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Mejorar la infraestructura del galpón de cuyes	Mejorar la calidad del producto cuy	Buscar nuevos mercados	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	55.6%	33.3%	11.1%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga		33.3%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%			100.0%
<b>Total</b>		<b>37.5%</b>	<b>21.9%</b>	<b>40.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	100.0%			100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%	33.3%		100.0%
	Chicolón	33.3%	66.7%		100.0%
	Hualanga	100.0%			100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%	25.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>68.4%</b>	<b>31.6%</b>		<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	69.2%	23.1%	7.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%	28.6%	14.3%	100.0%
	Chicolón	18.2%	36.4%	45.5%	100.0%
	Hualanga	18.2%	27.3%	54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	88.9%	11.1%		100.0%
<b>Total</b>		<b>49.0%</b>	<b>25.5%</b>	<b>25.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Población actual de cuyes**

En el ámbito de estudio, se comparan dos grupos de cuyicultores: asociados y no asociados. La población actual de cuyes de los productores es de 7,705 cuyes. Los cuyicultores asociados crían un total de 5,440 cuyes, con mayores concentraciones en San Juan de Lacamaca, Ahijadero Lacamaca, y Hualanga, y un promedio de 170 cuyes por familia. Por otro lado, los cuyicultores no asociados crían un total de 2,265 cuyes, con un promedio de 119 cuyes por familia, (ver Tabla 44). Estos resultados guardan similitud a los obtenidos por Alarcón (2017) quien muestra que el promedio de cuyes que crían las familias es de 150 cuyes.

**Tabla 44**

*Población actual de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Lugar de producción</b>	<b>Asociados</b>		<b>No asociados</b>	
	<b>Prom/Fam</b>	<b>Suma</b>	<b>Prom/Fam</b>	<b>Suma</b>
Ahijadero Lacamaca	129	1160	130	520
San Juan de Lacamaca	413	1650	197	590
Chicolón	162	810	91	545
Hualanga	123	1110	110	220
Frutillo Bajo	142	710	98	390
<b>Total</b>	<b>170</b>	<b>5440</b>	<b>119</b>	<b>2265</b>

### **Consideración a la granja atendiendo al número de cuyes**

En la zona de estudio, el 68.6% de los cuyicultores consideran a su granja en la categoría de pequeña, mientras que el 29.4% considera como mediana, solo un mínimo porcentaje de 2.0% considera a su granja atendiendo al número de cuyes que produce como grande. A nivel de cuyicultores asociados el 65.6% considera a su granja como pequeña, el 31.3% como mediana y el 3.1% como una granja grande. Del mismo modo los cuyicultores no asociados consideran a

sus granjas pequeñas 73.7% y el 26.3% lo consideran a sus granjas como medianas, (ver Tabla 45).

**Tabla 45**

*Consideración a la granja atendiendo al número de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	77.8%	22.2%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	50.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%	60.0%		100.0%
	Hualanga	77.8%	22.2%		100.0%
	Frutillo Bajo	80.0%	20.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>65.6%</b>	<b>31.3%</b>	<b>3.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%	75.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%		100.0%
	Chicolón	100.0%			100.0%
	Hualanga	100.0%			100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%			100.0%
<b>Total</b>		<b>73.7%</b>	<b>26.3%</b>		<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	61.5%	38.5%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	57.1%	14.3%	100.0%
	Chicolón	72.7%	27.3%		100.0%
	Hualanga	81.8%	18.2%		100.0%
	Frutillo Bajo	88.9%	11.1%		100.0%
<b>Total</b>		<b>68.6%</b>	<b>29.4%</b>	<b>2.0%</b>	<b>100.0%</b>

### **Cantidad de cuyicultores hembras y reproductoras machos**

En el área de estudio, se muestra que la población total de cuyes reproductoras es de 2,389 unidades. Los cuyicultores asociados tienen una población significativamente mayor de cuyes hembras, con 1,799 unidades, en comparación con los cuyicultores no asociados, que tienen 590 unidades. La población total de cuyes cuyicultores machos es de 590 unidades. Los cuyicultores asociados tienen una población significativamente mayor de cuyes, con 401 unidades, en comparación con los cuyicultores no asociados, que tienen 189 unidades. (ver Tabla 46). Estos resultados coinciden con el estudio de Cieza (2024), encontró que los cuyicultores

asociados son los que más producen cuyes, la tendencia a tener una mayor población de cuyes se debe probablemente al modelo asociativo. Alarcón (2017) encontró que la cantidad de cuyes hembras y machos que crían las familias es de 1 a 60 cuyes.

**Tabla 46**

*Cantidad de reproductoras hembras y cuyicultores machos, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Lugar de producción	Reproductoras Hembras				Reproductores Machos			
	Asociados		No asociados		Asociados		No asociados	
	Prom/Fam	Suma	Prom/Fam	Suma	Prom/Fam	Suma	Prom/Fam	Suma
Ahijadero Lacamaca	37	335	39	155	9	84	12	49
San Juan de Lacamaca	190	760	47	140	33	130	12	35
Chicolón	41	205	26	155	15	75	9	55
Hualanga	32	285	30	60	7	61	8	16
Frutillo Bajo	43	214	20	80	10	51	9	34
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>1799</b>	<b>31</b>	<b>590</b>	<b>13</b>	<b>401</b>	<b>10</b>	<b>189</b>

### Principales problemas en el sistema de producción de cuyes

En el sistema de producción de cuyes, los cuyicultores enfrentan desafíos significativos según un estudio reciente. Mayormente, el 62.7% encuentra dificultades para expandir sus áreas de pastos, mientras que el 23.5% experimenta problemas para mejorar la producción de cuyes y solo el 13.7% reporta obstáculos en el acceso a asistencia técnica y capacitación. Entre los cuyicultores asociados, el 59.4% enfrenta problemas con la ampliación de pastos y el 28.1% con la producción de cuyes, especialmente en el centro poblado de La Hualanga, con solo un 12.5% enfrentando dificultades en capacitación. En contraste, los no asociados enfrentan mayores retos en la expansión de pastos (68.4%) y en menor medida en la mejora de la producción y el acceso a capacitación (15.8% respectivamente). Estos resultados reflejan similitudes con los hallazgos

de Burga (2024), destacando problemas como la falta de tierras para pasturas (24%), la deficiente identificación de clientes (34%), la limitada tecnología (14%) y la escasa capacitación (28%), todos factores que obstaculizan el desarrollo efectivo de la producción de cuyes.

**Tabla 47**

*Principales problemas en el sistema de producción de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Ampliar áreas de pasto	Mejorar la producción de cuy	Acceso a la asistencia técnica y la capacitación	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	55.6%	44.4%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%	80.0%		100.0%
	Hualanga	88.9%		11.1%	100.0%
	Frutillo Bajo	80.0%		20.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>59.4%</b>	<b>28.1%</b>	<b>12.5%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	75.0%	25.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca		33.3%	66.7%	100.0%
	Chicolón	83.3%	16.7%		100.0%
	Hualanga	100.0%			100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%		25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>68.4%</b>	<b>15.8%</b>	<b>15.8%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	61.5%	38.5%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%	28.6%	57.1%	100.0%
	Chicolón	54.5%	45.5%		100.0%
	Hualanga	90.9%		9.1%	100.0%
	Frutillo Bajo	77.8%		22.2%	100.0%
<b>Total</b>		<b>62.7%</b>	<b>23.5%</b>	<b>13.7%</b>	<b>100.0%</b>

### Mejoras en diferentes aspectos de innovación

En el ámbito de estudio el 62.7% de los cuyicultores indican que han mejorado en mejorar la producción del cuy, mientras que el 25.5% han mejorado ampliando su área de pastos, solo el 11.8% ha mejorado en el acceso a la asistencia técnica y la capacitación. Los cuyicultores asociados muestran mayormente han mejorado su producción de cuyes 59.4%, el 21.9% ha ampliado sus áreas de pastos, solo el 18.8% ha mejorado en asistencia técnica y la capacitación.

En los cuyicultores no asociados el 68.4% ha mejorado la producción de cuyes y el 31.6% ha ampliado sus áreas de pastos, (ver tabla 48). Estos resultados guardan similitud a lo desarrollado por Yldefonso (2018), que el 38% de ellos manifestó la necesidad de mejorar entre sus instalaciones y la introducción de un nuevo plantel de reproductores, otros productores manifestaron la necesidad de mejorar solo sus instalaciones 34%, asistencia técnica un 22% y solo reproductores un 7%.

**Tabla 48**

*Mejoras en diferentes aspectos de innovación, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Ampliar áreas de pastos	Mejorar la producción de cuy	Acceso a la asistencia técnica y la capacitación	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca		44.4%	55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	80.0%	20.0%		100.0%
	Hualanga	11.1%	88.9%		100.0%
	Frutillo Bajo		100.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>21.9%</b>	<b>59.4%</b>	<b>18.8%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%	75.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%			100.0%
	Chicolón	16.7%	83.3%		100.0%
	Hualanga		100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	75.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>31.6%</b>	<b>68.4%</b>		<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%	53.8%	38.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	71.4%	14.3%	14.3%	100.0%
	Chicolón	45.5%	54.5%		100.0%
	Hualanga	9.1%	90.9%		100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%	88.9%		100.0%
<b>Total</b>		<b>25.5%</b>	<b>62.7%</b>	<b>11.8%</b>	<b>100.0%</b>

### Características destacadas frente a la Competencia

En el área de estudio, se observa que el 45.1% de los cuyicultores ha mejorado el manejo de la crianza del cuy respecto a su competencia, seguido por el 23.5% que cuenta con clientes fieles. Además, el 21.6% ha logrado mejoras en el área de pastos, mientras que solo el 9.8% ha desarrollado una infraestructura o galpón superior al de su competencia. Entre los asociados, el enfoque principal de desarrollo es el manejo en la crianza del cuy, con un 50.0%, mientras que, entre los no asociados, las mejoras se centran en el área de pastos y la crianza del cuy, con un 36.8%, (ver Tabla 49). Estos resultados son similares a lo establecido por Díaz (2023), señala que los productores de cuyes del distrito de Bambamarca han realizado mejoras en el manejo de la crianza de cuyes, esto lo permite diferenciarse de la competencia.

**Tabla 49**

*Características destacadas frente a la Competencia, según centro poblado y asociatividad.*

*Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Infraestructura o la instalación (galpón)	Mejora de áreas de pasto	Ha mejorado el manejo de la crianza del cuy	Tiene o cuenta con clientes fieles	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca			44.4%	55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	25.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%	60.0%	20.0%		100.0%
	Hualanga	11.1%		66.7%	22.2%	100.0%
	Frutillo Bajo			80.0%	20.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>9.4%</b>	<b>12.5%</b>	<b>50.0%</b>	<b>28.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		75.0%		25.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón	33.3%	16.7%	50.0%		100.0%
	Hualanga			100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo		25.0%	50.0%	25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>10.5%</b>	<b>36.8%</b>	<b>36.8%</b>	<b>15.8%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca		23.1%	30.8%	46.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%	42.9%	14.3%	28.6%	100.0%
	Chicolón	27.3%	36.4%	36.4%		100.0%
	Hualanga	9.1%		72.7%	18.2%	100.0%
	Frutillo Bajo		11.1%	66.7%	22.2%	100.0%
<b>Total</b>		<b>9.8%</b>	<b>21.6%</b>	<b>45.1%</b>	<b>23.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Innovación en el agronegocio del cuy**

La innovación en el agronegocio del cuy es fundamental para impulsar el crecimiento, la competitividad y la sostenibilidad de la industria, así como para satisfacer las necesidades cambiantes de los consumidores y enfrentar los desafíos del entorno económico y ambiental. En el área de estudio, se observa que el 41.2% de los cuyicultores ha implementado cambios en el manejo de su granja, seguido por el 25.5% que ha realizado modificaciones en la presentación del producto final. Además, el 21.6% ha efectuado cambios en sus instalaciones (galpones), mientras que solo el 11.8% ha realizado mejoras en los pastos. A nivel de asociados el 40.6% ha realizado cambio mayormente en el manejo de la granja de cuyes. Sin embargo, en los cuyicultores no asociados se muestra que hay mayores cambios en el manejo de la granja de cuyes en 42.1%, (ver Tabla 50). Estos resultados son similares a lo establecido por Díaz (2023), señala que los productores de cuyes del distrito de Bambamarca han realizado mejoras técnicas en el proceso productivo de la crianza de cuyes, así como también la infraestructura y la calidad de la producción de cuyes.

**Tabla 50**

*Percepción actual sobre los cambios realizados, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Instalaciones (Galpones)	Manejo de la granja de cuyes	Mejoramiento de pastos	Presentación del producto final del cuy	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca		33.3%		66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	25.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón		80.0%	20.0%		100.0%
	Hualanga	88.9%		11.1%		100.0%
	Frutillo Bajo		100.0%			100.0%
<b>Total</b>		<b>28.1%</b>	<b>40.6%</b>	<b>9.4%</b>	<b>21.9%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		100.0%			100.0%
	San Juan de Lacamaca		33.3%	66.7%		100.0%
	Chicolón	33.3%	16.7%		50.0%	100.0%
	Hualanga				100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo		50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>10.5%</b>	<b>42.1%</b>	<b>15.8%</b>	<b>31.6%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca		53.8%		46.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%	28.6%	42.9%	14.3%	100.0%
	Chicolón	18.2%	45.5%	9.1%	27.3%	100.0%
	Hualanga	72.7%		9.1%	18.2%	100.0%
	Frutillo Bajo		77.8%	11.1%	11.1%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>41.2%</b>	<b>11.8%</b>	<b>25.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Medios informáticos utilizados para comunicarse con clientes**

Los medios informativos son cruciales en la sociedad contemporánea por su capacidad para facilitar la comunicación, almacenamiento y procesamiento de información, automatización de tareas, acceso a recursos educativos y de entretenimiento, y promoción de la innovación tecnológica. En el contexto estudiado, el 54.9% de los cuyicultores utiliza medios digitales para comunicarse con clientes, mientras que el 45.1% prefiere el boca a boca. Entre los cuyicultores asociados, el uso de medios digitales es aún más frecuente, con un 62.5%. En contraste, el 57.9% de los cuyicultores no asociados prefiere el boca a boca como método principal de

comunicación. Estos hallazgos coinciden con Muñoz (2024), quien destaca que los medios digitales mejoran significativamente la comunicación en los negocios.

**Tabla 51**

*Medios informáticos utilizados para comunicarse con clientes compradores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>Medios digitales</b>	<b>Boca a boca</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	88.9%	11.1%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón	80.0%	20.0%	100.0%
	Hualanga	44.4%	55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>62.5%</b>	<b>37.5%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%	75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%	100.0%
	Chicolón	33.3%	66.7%	100.0%
	Hualanga	100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%	50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>42.1%</b>	<b>57.9%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	69.2%	30.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%	57.1%	100.0%
	Chicolón	54.5%	45.5%	100.0%
	Hualanga	54.5%	45.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	44.4%	55.6%	100.0%
<b>Total</b>		<b>54.9%</b>	<b>45.1%</b>	<b>100.0%</b>

### **Tipo de alimentación en la crianza de cuyes**

En el ámbito de estudio el 56.9% de los cuyicultores alimenta a sus cuyes con una alimentación mixta (forraje y concentrado) y el 43.1% alimenta a sus cuyes solo con forraje verde (pastos). Al interior del estudio el 59.6% de los cuyicultores asociados optan por la alimentación mixta en comparación de los cuyicultores no asociados que solo el 52.6% utiliza esta alimentación. (ver Tabla 52). Estos resultados guardan similitud al desarrollado por Burga

(2024), Díaz (2023), Ortiz (2013), Muñoz (2024) y Zavaleta (2023) donde encontraron que el 43.59 % de los cuyicultores proveen a sus cuyes una alimentación mixta.

**Tabla 52**

*Tipo de alimentación en la crianza de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Forraje verde (pastos)	Mixto	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%	80.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	80.0%	20.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>40.6%</b>	<b>59.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%	33.3%	100.0%
	Chicolón	50.0%	50.0%	100.0%
	Hualanga	50.0%	50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%	25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>47.4%</b>	<b>52.6%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%	76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%	42.9%	100.0%
	Chicolón	36.4%	63.6%	100.0%
	Hualanga	36.4%	63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	77.8%	22.2%	100.0%
<b>Total</b>		<b>43.1%</b>	<b>56.9%</b>	<b>100.0%</b>

### **Relaciones con clientes para garantizar su satisfacción y fidelización**

En el ámbito de estudio, se evidencia que el 56.9% de los cuyicultores adopta un enfoque de atención personalizada con el propósito de satisfacer y fidelizar a sus clientes, en tanto que el 39.2% opta por mantener a sus clientes informados de manera exhaustiva. Únicamente el 3.9% de los cuyicultores implementa estrategias específicas para la fidelización de la clientela. En lo concerniente a los cuyicultores asociados, se destaca que el 59.4% manifiesta una preferencia por

ofrecer una atención personalizada a sus clientes, mientras que el 47.4% de los cuyicultores no asociados se inclina por mantener informada a su clientela en su totalidad. (ver tabla 53). Estos resultados son similares a lo establecido por Muñoz (2024), señala que la atención al cliente y las promociones a los compradores, logran fomentar la repetición de compras.

**Tabla 53**

*Relaciones con clientes para garantizar su satisfacción y fidelización, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Atención personalizada al cliente	Establece estrategias de fidelización al cliente	Mantiene informado de todo a sus clientes	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	44.4%	11.1%	44.4%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón	100.0%			100.0%
	Hualanga	66.7%		33.3%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%		40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>59.4%</b>	<b>6.3%</b>	<b>34.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	66.7%		33.3%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>52.6%</b>		<b>47.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	46.2%	7.7%	46.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	14.3%	57.1%	100.0%
	Chicolón	81.8%		18.2%	100.0%
	Hualanga	63.6%		36.4%	100.0%
	Frutillo Bajo	55.6%		44.4%	100.0%
<b>Total</b>		<b>56.9%</b>	<b>3.9%</b>	<b>39.2%</b>	<b>100.0%</b>

#### **Establecimiento de los precios del producto cuy**

En el área de estudio, se evidencia que el 60.8% de los cuyicultores determina sus precios basándose en la información obtenida del mercado o de lugares de venta, mientras que el 37.3%

se guía por la información proporcionada por sus vecinos. Únicamente un 2.0% de los cuyicultores innova constantemente en el establecimiento de sus precios. Al profundizar en el análisis, se observa que, entre los cuyicultores asociados, el 71.9% basa sus decisiones de precios en la información del mercado o lugares de venta, en contraste con el 57.9% de los cuyicultores no asociados, quienes prefieren utilizar la información proporcionada por sus vecinos para establecer sus precios, (ver tabla 54).

**Tabla 54**

*Establecimiento de los precios del producto cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Por información del mercado o lugares de expendio	Innovando constantemente	Por información de los vecinos	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	80.0%		20.0%	100.0%
	Hualanga	77.8%		22.2%	100.0%
	Frutillo Bajo	80.0%		20.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>71.9%</b>	<b>3.1%</b>	<b>25.0%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>42.1%</b>		<b>57.9%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	61.5%		38.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%	14.3%	28.6%	100.0%
	Chicolón	54.5%		45.5%	100.0%
	Hualanga	72.7%		27.3%	100.0%
	Frutillo Bajo	55.6%		44.4%	100.0%
<b>Total</b>		<b>60.8%</b>	<b>2.0%</b>	<b>37.3%</b>	<b>100.0%</b>

### Medidas para mantener la competitividad del negocio del cuy

En el ámbito del estudio, se observa que el 54.9% de los cuyicultores mantiene la competitividad de su negocio mediante la presentación y entrega de productos de alta calidad. Un 37.3% de los cuyicultores se enfoca en fidelizar y mantener la satisfacción de sus clientes, mientras que solo el 7.8% innova de manera constante. Entre los cuyicultores asociados, el 50.0% prioriza la entrega de productos de calidad para mantener su competitividad. En contraste, los cuyicultores no asociados muestran una mayor preferencia por la presentación y entrega de productos de alta calidad, con un 63.2%, (ver Tabla 55).

**Tabla 55**

*Medidas para mantener la competitividad del negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Innova constantemente	Fideliza o trata de mantener a sus clientes satisfechos	Presenta y entrega productos de calidad	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	44.4%	33.3%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón		60.0%	40.0%	100.0%
	Hualanga		33.3%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo		40.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>12.5%</b>	<b>37.5%</b>	<b>50.0%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		50.0%	50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		66.7%	33.3%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga		50.0%	50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo		50.0%	50.0%	100.0%
<b>Total</b>			<b>36.8%</b>	<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	46.2%	38.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	28.6%	42.9%	100.0%
	Chicolón		27.3%	72.7%	100.0%
	Hualanga		36.4%	63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo		44.4%	55.6%	100.0%
<b>Total</b>		<b>7.8%</b>	<b>37.3%</b>	<b>54.9%</b>	<b>100.0%</b>

En el área de estudio se analizan dos grupos de cuyicultores: los asociados y los no asociados. Los cuyicultores asociados reemplazan sus cuyes a los 14 meses. Dentro del estudio, se observa que, en el centro poblado de La Hualanga, los cuyes se cambian a los 18 meses, en Ahijadero Lacamaca a los 12 meses y en Chicolón a los 10 meses. Por otro lado, los cuyicultores no asociados realizan este cambio cada 17 meses. Además, el estudio revela que en el centro poblado de Chicolón, los cuyicultores se reemplazan a los 21 meses, en Frutillo Bajo a los 20 meses y en Ahijadero Lacamaca a los 11 meses, (ver Tabla 56).

**Tabla 56**

*Tiempo que se cambian los cuyicultores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Lugar de producción	Asociados	No asociados
	Meses	
	Promedio	Promedio
Ahijadero Lacamaca	12	11
San Juan de Lacamaca	11	13
Chicolón	10	21
Hualanga	18	15
Frutillo Bajo	13	20
<b>Promedio</b>	<b>14</b>	<b>17</b>

### **Adquisición de cuyes**

En el ámbito de estudio, el 39.2% de los cuyicultores adquieren sus cuyes de granjas vecinas, el 31.4% los obtienen de la región, específicamente de los distritos de Jesús, Cajabamba y Huánuco, y el 29.4% los adquieren de granjas cercanas al distrito. Dentro del análisis, se evidencia que el 46.9% de los cuyicultores asociados obtienen sus cuyes principalmente de la región. En contraste, el 68.4% de los cuyicultores no asociados adquieren sus cuyes de granjas vecinas, (Ver tabla 57). Estos resultados son similares a lo desarrollado por Yldefonso

(2017) quien muestra que la adquisición de cuyes para reemplazo de su plantel se realiza en vecinos cercanos y plaza pecuaria.

**Tabla 57**

*Adquisición de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Granjas vecinas	Granjas aledañas al distrito	Adquisición de cuyicultores de la región	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca		33.3%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón		100.0%		100.0%
	Hualanga	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%		40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.9%</b>	<b>31.3%</b>	<b>46.9%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%	50.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%			100.0%
	Chicolón	50.0%	50.0%		100.0%
	Hualanga	100.0%			100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%		25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>68.4%</b>	<b>26.3%</b>	<b>5.3%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	38.5%	46.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	71.4%	14.3%	14.3%	100.0%
	Chicolón	27.3%	72.7%		100.0%
	Hualanga	36.4%	9.1%	54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	66.7%		33.3%	100.0%
<b>Total</b>		<b>39.2%</b>	<b>29.4%</b>	<b>31.4%</b>	<b>100.0%</b>

#### **Fuente de financiamiento de los cuyicultores.**

En el área de estudio, el 68.6% de los cuyicultores opera su negocio con financiamiento propio, mientras que el 31.4% lo hace con una combinación de financiamiento propio y externo. Entre los cuyicultores asociados, el 50.0% utiliza tanto financiamiento propio como externo. En contraste, los cuyicultores no asociados dependen exclusivamente de financiamiento propio en un 100%, (ver Tabla 58). Estos resultados guardan similitud a los desarrollado por Yldefonso

(2017) quien indica que los productores de cuyes mayormente emprenden con financiamiento propio.

**Tabla 58**

*Tipos de financiamientos de los cuyicultores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>Financiamiento propio</b>	<b>Financiamiento propio y externo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	100.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón		100.0%	100.0%
	Hualanga		100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>50.0%</b>	<b>50.0%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	100.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%		100.0%
	Chicolón	100.0%		100.0%
	Hualanga	100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>100.0%</b>		<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	100.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	71.4%	28.6%	100.0%
	Chicolón	54.5%	45.5%	100.0%
	Hualanga	18.2%	81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>68.6%</b>	<b>31.4%</b>	<b>100.0%</b>

#### **Monto de financiamiento propio y externo**

El estudio compara dos grupos de cuyicultores, asociados y no asociados, en cuanto al financiamiento propio y externo para sus negocios. Los cuyicultores asociados invierten en promedio S/. 3,065.63 de sus propios recursos, con la mayor inversión registrada de S/. 10,625.00 en el centro poblado de San Juan de Lacamaca. Por otro lado, los cuyicultores no asociados invierten en promedio S/. 2,742.11 de sus propios recursos.

El financiamiento externo para los cuyicultores se da principalmente entre aquellos que están asociados, con el apoyo de PROCOMPITE. En el centro poblado de Chicolón, cada socio

recibió un cofinanciamiento de S/. 2,500, mientras que en Hualanga fue de S/. 3,000 por socio. Por otro lado, los cuyicultores de San Juan de Lacamaca obtuvieron préstamos de cajas por un monto de S/. 1,750.00. Los cuyicultores no asociados no han recurrido a préstamos externos para financiarse, (ver Tabla 59). Estos resultados guardan similitud con los desarrollado por Diaz (2023) donde encontró que 3 asociaciones fueron cofinanciadas por el PROCOMPITE en el distrito de Bambamarca.

### **Tabla 59**

*Monto del financiamiento propio y externo de los cuyicultores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Lugar de producción</b>	<b>Financiamiento Propio</b>		<b>Financiamiento Externo</b>	
	<b>Asociados</b>	<b>No asociados</b>	<b>Asociados</b>	<b>No asociados</b>
Ahijadero Lacamaca	1,655.56	1,500.00	-	-
San Juan de Lacamaca	10,625.00	9,000.00	1750.00	-
Chicolón	3,100.00	1,883.33	2500.00	-
Hualanga	1,133.33	1,350.00	3000.00	-
Frutillo Bajo	3,000.00	1,275.00	-	-
<b>Total</b>	<b>3,065.63</b>	<b>2,742.11</b>	<b>2687.50</b>	<b>-</b>

### **Conocimiento actual sobre la crianza de cuyes de los cuyicultores**

En el área de estudio, el 64.7% de los cuyicultores poseen conocimientos derivados de la experiencia adquirida en el negocio del cuy, mientras que el 35.3% de los cuyicultores obtienen su conocimiento de las experiencias acumuladas por toda la familia. Dentro del grupo de cuyicultores asociados, se destaca que el 75.0% ha adquirido su conocimiento a través de la experiencia directa en el negocio. Por otro lado, el 52.6% de los cuyicultores no asociados basa su conocimiento en la crianza de cuyes en las experiencias familiares acumuladas en el negocio, (ver Tabla 60). Estos resultados guardan similitud por lo desarrollado por Yldefonso (2017)

quien muestra que el conocimiento actual que tiene el productor es a raiz de las experiencias que uno genera.

**Tabla 60**

*Conocimiento actual sobre la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	De todas las experiencias que conserva toda la familia	Resultado de la experiencia que usted ha generado	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	88.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		100.0%	100.0%
	Chicolón		100.0%	100.0%
	Hualanga	55.6%	44.4%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>25.0%</b>	<b>75.0%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%	75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%	100.0%
	Chicolón	83.3%	16.7%	100.0%
	Hualanga	100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>52.6%</b>	<b>47.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	84.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%	85.7%	100.0%
	Chicolón	45.5%	54.5%	100.0%
	Hualanga	63.6%	36.4%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%	66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>35.3%</b>	<b>64.7%</b>	<b>100.0%</b>

#### 4.3. Análisis de la variable Capital intelectual

El capital intelectual es la acumulación de bienes intangibles, saberes, habilidades y vínculos, entre otros, a nivel de trabajador y organización dentro de una compañía. Este puede clasificarse más frecuentemente en tres categorías: capital humano, capital estructural y capital relacional.

### **4.3.1. Análisis del capital humano**

El capital humano implica los conocimientos, habilidades, experiencias y competencias de los empleados, que son esenciales para el crecimiento, la innovación y el éxito de una organización.

**4.3.1.1. Conocimientos.** La adquisición y aplicación de conocimientos son cruciales para los productores rurales de cuyes, ya que mejoran la productividad y calidad del producto, optimizando la alimentación, manejo sanitario y reproducción. Además, la capacitación continua permite identificar y mitigar riesgos sanitarios, mejorando la gestión eficiente de recursos y haciendo la operación más rentable. Por último, fomenta la innovación y adaptación a nuevas técnicas y tecnologías, manteniéndolos competitivos en el mercado (Ruiz et al., 2001). El conocimiento es intangible y existe esencialmente dentro de los individuos como: conocimiento tácito y explícito (Tarasenko, 2023).

#### **a. Conocimiento Tácito**

El conocimiento tácito es contextual, difícil de expresar con palabras, personal, dinámico, práctico, resultado de la racionalidad limitada, expresado mediante la hábil ejecución de ciertas tareas, enraizado en la práctica, la experiencia personal, y en los mapas y modelos mentales de los individuos (Tarasenko, 2023).

#### **Conocimiento adquirido y puesta en práctica en la crianza de cuyes**

En el ámbito de estudio, el 72.5% de los cuyicultores aplican el conocimiento tácito, el 19.6% no lo utilizan, y el 7.8% no se pronuncian al respecto. Esta tendencia se observa tanto en el grupo de los cuyicultores asociados como en los no asociados, lo que indica que el conocimiento tácito es ampliamente aplicado en la crianza de cuyes, cuyas características son similares a los descrito por Tarasenko (2023), (ver Tabla 61).

**Tabla 61**

*Conocimiento Adquirido y puesta en práctica en la crianza de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%		88.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%		77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%	20.0%	40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>18.8%</b>	<b>3.1%</b>	<b>78.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		25.0%	75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
	Chicolón	33.3%	16.7%	50.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.1%</b>	<b>15.8%</b>	<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%	7.7%	84.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%	14.3%	71.4%	100.0%
	Chicolón	27.3%	9.1%	63.6%	100.0%
	Hualanga	18.2%		81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%	11.1%	55.6%	100.0%
<b>Total</b>		<b>19.6%</b>	<b>7.8%</b>	<b>72.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Influencia de las observaciones en negocios externos sobre el conocimiento actual**

En el ámbito del estudio, el 76.5% de los cuyicultores, tanto asociados como no asociados, indican que su conocimiento está influenciado por observaciones en otros negocios. Un 17.6% no ve estas observaciones como relevantes para su conocimiento, y un 5.9% es indiferente. Entre los asociados, el 81.3% reconoce la influencia externa, mientras que, en los no asociados, la mayoría también lo percibe, aunque un 15.8% no lo hace y algunos son indiferentes. Este comportamiento es consistente con la teoría del capital relacional, que sugiere que las relaciones con otros negocios enriquecen el conocimiento y mejoran las capacidades dinámicas, (ver Tabla 62).

**Tabla 62**

*Influencia de los negocios observados en el entorno sobre el conocimiento actual, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%		88.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>18.8%</b>		<b>81.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		33.3%	66.7%	100.0%
	Chicolón		16.7%	83.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>	<b>15.8%</b>	<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%		76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		14.3%	85.7%	100.0%
	Chicolón	9.1%	9.1%	81.8%	100.0%
	Hualanga	27.3%		72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>17.6%</b>	<b>5.9%</b>	<b>76.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Conocimiento en su experiencia personal y aplicación en el negocio del cuy**

En el área de estudio, la mayoría (72.5%) de los cuyicultores basan su conocimiento en su experiencia personal, la cual aplican consistentemente en sus negocios. El (9.8%) de los cuyicultores no sigue esta práctica. Además, se observa que los cuyicultores no asociados son los que mayormente han adquirido su conocimiento de forma autodidacta y lo aplican activamente en sus operaciones comerciales (78.9%). (ver Tabla 63). Estos resultados son similares a lo desarrollado por Burga (2024) donde señala que el conocimiento adquirido es por la experiencia generada y es un rol clave de las redes asociativas en la potenciación del uso práctico del conocimiento adquirido.

**Tabla 63**

*Conocimiento en su experiencia personal y aplicación en el negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%		88.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón	60.0%		40.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%		77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	20.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>28.1%</b>	<b>3.1%</b>	<b>68.8%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo		25.0%	75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>	<b>5.3%</b>	<b>78.9%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%		92.3%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%		57.1%	100.0%
	Chicolón	45.5%		54.5%	100.0%
	Hualanga	18.2%		81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%	22.2%	66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>23.5%</b>	<b>3.9%</b>	<b>72.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Impacto del conocimiento en la crianza del cuy sobre los ingresos económicos**

El 56.9% de los cuyicultores afirma que el conocimiento adquirido sobre la crianza de cuyes ha mejorado sus ingresos familiares, mientras que el 35.3% está en desacuerdo y el 7.8% muestra indiferencia. Este efecto positivo se observa mayormente en los cuyicultores asociados 62.5%. (ver Tabla 64). Los resultados coinciden con estudios previos, como los de Garzón (2015), que enfatizan la importancia de la combinación de conocimientos adquiridos tanto de fuentes externas como de la experiencia personal para maximizar los beneficios económicos en el contexto del agronegocio del cuy.

**Tabla 64**

*Impacto del Conocimiento en la Crianza del Cuy sobre los Ingresos Económicos, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	44.4%	11.1%	44.4%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		25.0%	75.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	44.4%		55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.3%</b>	<b>6.3%</b>	<b>62.5%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
	Chicolón	50.0%		50.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%		25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>42.1%</b>	<b>10.5%</b>	<b>47.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	38.5%	15.4%	46.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%	28.6%	57.1%	100.0%
	Chicolón	36.4%		63.6%	100.0%
	Hualanga	36.4%		63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	44.4%		55.6%	100.0%
<b>Total</b>		<b>35.3%</b>	<b>7.8%</b>	<b>56.9%</b>	<b>100.0%</b>

#### **Ventajas del conocimiento sobre la crianza de cuyes frente a otras granjas existentes**

En el ámbito del estudio, el 76.5% de los cuyicultores considera que los conocimientos adquiridos en la crianza de cuyes les otorgan ventajas significativas sobre otras granjas existentes, mientras que el 13.7% no percibe estos beneficios y el 9.8% se muestra indiferente. Estas ventajas de conocimientos mayormente se desarrollan en los cuyicultores no asociados 89.5% y en los asociados un 68.8%, el 12.8% de los productores asociados se muestran indiferentes (ver Tabla 65).

**Tabla 65**

*Ventajas del conocimiento sobre la crianza de cuyes frente a otras granjas existentes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca		22.2%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo		20.0%	80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>18.8%</b>	<b>12.5%</b>	<b>68.8%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		25.0%	75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>5.3%</b>	<b>5.3%</b>	<b>89.5%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca		23.1%	76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%		71.4%	100.0%
	Chicolón	27.3%		72.7%	100.0%
	Hualanga	18.2%	9.1%	72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo		11.1%	88.9%	100.0%
<b>Total</b>		<b>13.7%</b>	<b>9.8%</b>	<b>76.5%</b>	<b>100.0%</b>

#### **Transferencia del conocimiento de la crianza del cuy a los miembros de la familia**

En la zona de estudio, mayoría de los cuyicultores (68.6%) comparten su conocimiento con los miembros de su familia con el objetivo de mejorar la crianza de los cuyes, mientras que el 29.5% no realiza esta transferencia de conocimiento. Se observa que los cuyicultores no asociados son los que más comparten su conocimiento a los miembros familiares (73.7%) (ver Tabla 66). Los resultados respaldan a Álvarez (2022), quien afirma que la asociatividad mejora la eficiencia productiva y fomenta la transmisión de conocimientos dentro de las familias, creando un entorno de aprendizaje colaborativo. En contraste, Torres (2021) señala que, en contextos no asociados, la transmisión de conocimientos es menos estructurada y depende de las dinámicas individuales de cada familia.

**Tabla 66**

*Transferencia del conocimiento de la crianza del cuy a los miembros de la familia, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga	55.6%		44.4%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%		40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.3%</b>	<b>3.1%</b>	<b>65.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>		<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%	7.7%	61.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%		85.7%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga	45.5%		54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	55.6%		44.4%	100.0%
<b>Total</b>		<b>29.4%</b>	<b>2.0%</b>	<b>68.6%</b>	<b>100.0%</b>

### **Replicación de los conocimientos transferidos a los miembros de la familia**

En el ámbito del estudio el 76.5% de los familiares de cuyicultores han replicado exitosamente los conocimientos adquiridos, lo que ofrece una ventaja competitiva frente a otros productores en el mercado. Solo el 21.6% no logró replicar estos conocimientos. Los cuyicultores asociados, especialmente en Frutillo Bajo y la Hualanga, destacan con un 78.1% de transferencia de conocimiento a sus familias (ver Tabla 67). La asociatividad facilita la adquisición y difusión del conocimiento en el núcleo familiar (González, 2020). Sin embargo, Álvarez (2021) sostiene que, en familias con una estructura sólida y compromiso con el aprendizaje, los cuyicultores no asociados pueden replicar conocimientos de manera igualmente efectiva, como lo muestran algunos centros poblados analizados.

**Tabla 67**

*Replicación de los conocimientos transferidos a los miembros de la familia, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%		88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.9%</b>		<b>78.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón		16.7%	83.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.1%</b>	<b>5.3%</b>	<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%		69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%		71.4%	100.0%
	Chicolón	18.2%	9.1%	72.7%	100.0%
	Hualanga	9.1%		90.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>2.0%</b>	<b>76.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Historia y experiencia del negocio y conocimiento aplicado**

En el ámbito del estudio el 66.7% de los cuyicultores, considera que la historia y la experiencia de su negocio reflejan el conocimiento acumulado a lo largo del tiempo, mientras que el 27.5%, no está de acuerdo con esta afirmación. Entre los cuyicultores asociados, este vínculo entre la historia y la experiencia del negocio y el conocimiento adquirido es aún más notable, con un 68.8% destacando esta conexión. Por otro lado, entre los cuyicultores no asociados, el 63.2% también reconoce esta asociación, (ver Tabla 68). Estos resultados coinciden con Sepúlveda et al. (2022) y Farzaneh et al. (2022), quienes afirman que la experiencia acumulada en negocios agropecuarios mejora las capacidades dinámicas y facilita la adaptación y aplicación del conocimiento, factores cruciales para la competitividad en entornos cambiantes.

**Tabla 68**

*Historia y experiencia del negocio y conocimiento aplicado, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	44.4%		55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>28.1%</b>	<b>3.1%</b>	<b>68.8%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
	Chicolón	16.7%	16.7%	66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>10.5%</b>	<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%	7.7%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	14.3%	57.1%	100.0%
	Chicolón	27.3%	9.1%	63.6%	100.0%
	Hualanga	36.4%		63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>27.5%</b>	<b>5.9%</b>	<b>66.7%</b>	<b>100.0%</b>

### **Conocimiento en la crianza del cuy, fuertemente enraizado en la experiencia personal**

En el ámbito del estudio el 84.3% de los cuyicultores, tanto asociados como no asociados, consideran que su conocimiento en la crianza de cuyes está estrechamente arraigado en su experiencia personal, siendo difícil de transmitir a otros. Solo un 11.8% no está de acuerdo con esta afirmación. Es notable que, dentro de los cuyicultores asociados, el 87.5% destaca esta conexión entre su conocimiento y su experiencia personal, subrayando la importancia de la práctica directa en la adquisición y aplicación del conocimiento en la crianza de cuyes, (ver Tabla 69). Estos resultados son similares a los estudiado por Ruiz et al. (2001) y Guarín et al. (2020) quienes indican que el conocimiento tácito está fuertemente enraizado en la acción individual y en la experiencia.

**Tabla 69**

*Conocimiento en la crianza del cuy, fuertemente enraizado en la experiencia personal, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%		88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>9.4%</b>	<b>3.1%</b>	<b>87.5%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón		16.7%	83.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>	<b>5.3%</b>	<b>78.9%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	7.7%	76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%		85.7%	100.0%
	Chicolón		9.1%	90.9%	100.0%
	Hualanga	9.1%		90.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>11.8%</b>	<b>3.9%</b>	<b>84.3%</b>	<b>100.0%</b>

### **Resultado del conocimiento adquirido mediante la experiencia y práctica**

En el ámbito del estudio se ha determinado que el desempeño actual del negocio de los cuyicultores se atribuye en gran medida a su experiencia y práctica acumulada, con un 72.5% de los cuyicultores afirmando esta correlación, mientras que el 21.6% de los cuyicultores manifestó desacuerdo con esta afirmación y el 5.9% de los cuyicultores se muestran indiferentes. Al interior del estudio los asociados (78.1%), en particular, han experimentado mayores beneficios derivados de su experiencia y práctica en comparación a los no asociados (63.2%), (ver Tabla 70). Estos resultados guardan similitud a lo establecido por Torres (2019) quien señala que la

experiencia directa en el campo es un factor clave para la optimización de las prácticas productivas, particularmente cuando se combina con el apoyo asociativo.

**Tabla 70**

*Resultado del conocimiento adquirido mediante la experiencia y práctica, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo		20.0%	80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.6%</b>	<b>6.3%</b>	<b>78.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
	Chicolón	50.0%		50.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.6%</b>	<b>5.3%</b>	<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%	7.7%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	14.3%	57.1%	100.0%
	Chicolón	27.3%		72.7%	100.0%
	Hualanga	27.3%		72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo		11.1%	88.9%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>5.9%</b>	<b>72.5%</b>	<b>100.0%</b>

#### **b. Conocimiento Explícito**

El conocimiento explícito es objetivo y racional, expresable en palabras, números o fórmulas. Incluye teorías, métodos de resolución de problemas, manuales y bases de datos, siendo fácilmente documentado, almacenado y compartido, lo que facilita su accesibilidad según Tarasenko (2023).

En el ámbito de estudio, el 84.3% de los cuyicultores aplican conocimiento explícito, solo el 9.8% no lo utiliza. Esta tendencia se observa tanto en el grupo de los cuyicultores asociados como en los no asociados, lo que indica que el conocimiento explícito es ampliamente aplicado

en la crianza de cuyes, cuyas características son similares a los descrito por Tarasenko (2023), (ver Tabla 71).

**Tabla 71**

*Miembros de la familia que comparten nuevas ideas y conocimientos, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga		11.1%	88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo		20.0%	80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>9.4%</b>	<b>9.4%</b>	<b>81.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>10.5%</b>		<b>89.5%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%		92.3%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%	14.3%	71.4%	100.0%
	Chicolón	18.2%		81.8%	100.0%
	Hualanga		9.1%	90.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>9.8%</b>	<b>5.9%</b>	<b>84.3%</b>	<b>100.0%</b>

### **Miembros de la familia que comunican nuevas ideas y conocimientos**

En el área de estudio el 60.8% de los cuyicultores indican que la mayoría de los miembros de su familia son capaces de comunicar nuevas ideas y conocimientos, lo que facilita su difusión. En contraste, el 33.3% de los cuyicultores señala que los miembros de su familia no comunican nuevas ideas ni conocimientos y el 5.9% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Al interior del estudio en los cuyicultores asociados, la comunicación con los miembros de la familia es mayor (65.6%), (ver Tabla 72). Estos resultados son similares a lo

desarrollado por Gonzales (2020) quien muestra que la asociatividad mejora la transferencia de conocimientos dentro de las familias, lo que fortalece la competitividad en la cuyicultura.

**Tabla 72**

*Miembros de la familia que comunican nuevas ideas y conocimientos, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%	11.1%	55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	60.0%		40.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%		60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>28.1%</b>	<b>6.3%</b>	<b>65.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	75.0%		25.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%	33.3%		100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>42.1%</b>	<b>5.3%</b>	<b>52.6%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	46.2%	7.7%	46.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	14.3%	57.1%	100.0%
	Chicolón	45.5%		54.5%	100.0%
	Hualanga	9.1%	9.1%	81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%		66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>33.3%</b>	<b>5.9%</b>	<b>60.8%</b>	<b>100.0%</b>

### **Miembros de la familia se concentran en la calidad del producto**

En el ámbito del estudio el 74.5% de los cuyicultores indican que la mayoría de los miembros de su familia son capaces de concentrarse en la calidad del servicio brindado. En contraste, el 21.6% de los cuyicultores señala que los miembros de su familia no son capaces de centrarse en la calidad del servicio. Entre los dos grupos de cuyicultores en lo no asociados, la capacidad de los miembros de la familia para enfocarse en la calidad del servicio es mayor (94.7%), (ver Tabla 73). Estos resultados guardan similitud a lo establecido por Gomes et al. (2022), quien muestra que las unidades familiares tienden a enfocarse más en la calidad del

producto cuando operan de manera independiente debido a la falta de apoyo organizacional, lo que obliga a una mayor dedicación y control.

**Tabla 73**

*Miembros de la familia se concentran en la calidad del producto, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	60.0%		40.0%	100.0%
	Hualanga	66.7%	11.1%	22.2%	100.0%
	Frutillo Bajo		20.0%	80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.3%</b>	<b>6.3%</b>	<b>62.5%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>5.3%</b>		<b>94.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%		85.7%	100.0%
	Chicolón	27.3%		72.7%	100.0%
	Hualanga	54.5%	9.1%	36.4%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>3.9%</b>	<b>74.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Compartición de conocimientos entre miembros del emprendimiento**

En el ámbito del estudio, se observa que el 74.5% de los cuyicultores indican que el emprendimiento requiere que los miembros de su familia comparten conocimientos, mientras que el 21.6% no lo hacen y el 3.9% de los productores se muestran indiferentes. Los cuyicultores asociados son los que más comparten conocimientos con sus familias (78.1), (ver Tabla 74). Estos resultados guardan similitud a lo establecido por Pérez et al. (2022) muestra la

asociatividad fomenta un ambiente colaborativo que facilita la transferencia de conocimientos entre los miembros del equipo, mejorando así la eficiencia y la innovación en la producción.

**Tabla 74**

*Compartición de conocimientos entre miembros del emprendimiento (Administrador y trabajadores), según, centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%		77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		25.0%	75.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.6%</b>	<b>6.3%</b>	<b>78.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.6%</b>		<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%		69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	14.3%	57.1%	100.0%
	Chicolón	27.3%		72.7%	100.0%
	Hualanga	18.2%	9.1%	72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>3.9%</b>	<b>74.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Distribución del conocimiento sobre la crianza del cuy entre los miembros de la familia**

En la zona del estudio, se evidencia que el conocimiento sobre la crianza del cuy es compartido por el 82.4% de los miembros de las familias involucradas. Solo el 13.7% de los cuyicultores no comparten dicho conocimiento y el 3.9% de los productores de cuyes se

muestran indiferentes. Los cuyicultores asociados destacan por ser los que más comparten el conocimiento con todos los miembros de sus familias (84.4%), (ver Tabla 75).

**Tabla 75**

*Distribución del conocimiento sobre la crianza del cuy entre los miembros de la familia, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%	22.2%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>9.4%</b>	<b>6.3%</b>	<b>84.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.1%</b>		<b>78.9%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%		92.3%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	27.3%		72.7%	100.0%
	Hualanga	9.1%	18.2%	72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>13.7%</b>	<b>3.9%</b>	<b>82.4%</b>	<b>100.0%</b>

### **Recursos y capacidades generados por el conocimiento en la crianza del cuy**

En el ámbito del estudio el 72.5% de los cuyicultores atribuye al conocimiento adquirido en la crianza del cuy para el fortalecimiento de su negocio, dotándolo de recursos y capacidades. Solo el 21.6%, carece de estos elementos y el 9.5% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Se destaca que los cuyicultores asociados son quienes principalmente poseen estos recursos y capacidades en sus negocios (75.5%), (Ver tabla 76).

**Tabla 76**

*Recursos y capacidades generados por el conocimiento en la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	55.6%		44.4%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo		20.0%	80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>18.8%</b>	<b>6.3%</b>	<b>75.0%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	33.3%	16.7%	50.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>5.3%</b>	<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	46.2%		53.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	18.2%	9.1%	72.7%	100.0%
	Hualanga	9.1%	9.1%	81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>5.9%</b>	<b>72.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Conocimiento generado por el aprendizaje familiar en el negocio**

El estudio refleja que, en el ámbito analizado, la mayoría de los cuyicultores (68.6%) considera que el conocimiento generado en el negocio se origina a partir de un proceso de aprendizaje facilitado por los miembros de la familia, mientras que el 29.4% en desacuerdo y el 2.0% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores asociados muestran mayor respaldo a esta perspectiva (71.9%), (Ver tabla 77).

**Tabla 77**

*Conocimiento generado por el aprendizaje familiar en el negocio, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	44.4%		55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
	<b>Total</b>		<b>25.0%</b>	<b>3.1%</b>	<b>71.9%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%			100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
	<b>Total</b>		<b>36.8%</b>		<b>63.2%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	38.5%		61.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%		42.9%	100.0%
	Chicolón	18.2%		81.8%	100.0%
	Hualanga	18.2%	9.1%	72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
	<b>Total</b>		<b>29.4%</b>	<b>2.0%</b>	<b>68.6%</b>

### **Conocimiento familiar y proceso de aprendizaje compartido**

En el ámbito del estudio, el 80.4% de los cuyicultores afirman que el conocimiento familiar se ha adquirido mediante un proceso de aprendizaje y se ha compartido entre los miembros de la familia. Solo el 15.7% señala que este conocimiento no ha sido compartido y el 3.9% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores asociados tienen más conocimiento y lo comparten más con sus familias (84.4%), ver Tabla 78.

**Tabla 78**

*Conocimiento familiar y proceso de aprendizaje compartido, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%		77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%	22.2%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>9.4%</b>	<b>6.3%</b>	<b>84.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>		<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%		69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	18.2%		81.8%	100.0%
	Hualanga	9.1%	18.2%	72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%		88.9%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.7%</b>	<b>3.9%</b>	<b>80.4%</b>	<b>100.0%</b>

### c. Conocimiento tácito y explícito

#### Fuentes de conocimiento para la producción de cuyes

En el ámbito del estudio, el 56.9% de los cuyicultores basa su conocimiento en la experiencia individual e intuición, mientras que el 43.1% lo adquiere mediante documentos y guías de producción. Entre los cuyicultores asociados, el conocimiento se divide equitativamente entre experiencia y documentación. En contraste, el 68.4% de los no asociados depende principalmente de su experiencia. En conclusión, los cuyicultores asociados combinan conocimiento tácito y explícito, mientras que los no asociados se apoyan mayormente en el

conocimiento tácito, (ver Tabla 79). Estos resultados son similares a lo establecido por Tarasenko (2023) quien muestra que el conocimiento es generado por la experiencia individual y en la intuición (conocimiento tácito), también es generado a través de documentos, manuales y guías de producción (Conocimiento explícito).

**Tabla 79**

*Fuentes de conocimiento para la producción de cuyes, según centro poblado y asociatividad.*

*Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En su experiencia individual y en la intuición	En documentos, manuales y guías de producción u/o información	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	80.0%	20.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%	40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>50.0%</b>	<b>50.0%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%	50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%		100.0%
	Chicolón	50.0%	50.0%	100.0%
	Hualanga	50.0%	50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>68.4%</b>	<b>31.6%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	38.5%	61.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	85.7%	14.3%	100.0%
	Chicolón	63.6%	36.4%	100.0%
	Hualanga	36.4%	63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	77.8%	22.2%	100.0%
<b>Total</b>		<b>56.9%</b>	<b>43.1%</b>	<b>100.0%</b>

#### **Origen del conocimiento adquirido (Tácito y Explícito)**

En el área del estudio, se observa que el 64.7% de los cuyicultores posee un conocimiento tácito, el cual se ha adquirido mediante la práctica, la observación y la

participación en diversas ferias y pasantías. Por otro lado, el 35.3% de los cuyicultores cuenta con un conocimiento explícito, enfocado en la revisión de documentos y registros. Entre los cuyicultores asociados, el 65.6% tiene principalmente un conocimiento tácito. No obstante, entre los cuyicultores no asociados, el 36.8% basa su conocimiento en el conocimiento explícito, (ver Tabla 80). Estos resultados guardan similitud a lo establecido por Tarasenko (2023) quien muestra que el origen del conocimiento es a través de la práctica, la observación y la participación de las personas en una actividad. El conocimiento también es originado por la revisión de documentos.

**Tabla 80**

*Origen del conocimiento adquirido, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>De la práctica, observación y la participación</b>	<b>Revisión de documentos, registros entrevistas</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	77.8%	22.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	80.0%	20.0%	100.0%
	Hualanga	44.4%	55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%	40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>65.6%</b>	<b>34.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%	50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%		100.0%
	Chicolón	50.0%	50.0%	100.0%
	Hualanga	100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%	50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>63.2%</b>	<b>36.8%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	69.2%	30.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	85.7%	14.3%	100.0%
	Chicolón	63.6%	36.4%	100.0%
	Hualanga	54.5%	45.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	55.6%	44.4%	100.0%
<b>Total</b>		<b>64.7%</b>	<b>35.3%</b>	<b>100.0%</b>

**4.3.1.2. Habilidades.** Las habilidades clave incluyen conocimientos técnicos para el manejo sanitario y alimentación, habilidades de gestión para administrar recursos y planificar el negocio, Colaboración y trabajo en equipo, liderazgo, toma de decisiones, adaptabilidad, pensamiento estratégico y resolución de problemas para desarrollar de manera efectiva en el negocio.

**a. Colaboración y trabajo en equipo**

La colaboración implica la cooperación e intercambio de ideas entre individuos, cada uno contribuyendo con una parte hacia un objetivo común. Para constituir trabajo en equipo o cooperativo, debe existir una estructura organizativa que facilite la elaboración conjunta del trabajo (Cárdenas, 2018).

**Colaboración y trabajo en equipo en la organización**

En el ámbito del estudio, el 64.7% de los cuyicultores se distingue por su carácter colaborativo y su disposición para trabajar en equipo, mientras que solo el 25.5% muestra desagrado por la colaboración y el trabajo en equipo y el 9.8% de los cuyicultores se muestran indiferentes. Los cuyicultores no asociados son los que más practican la colaboración y el trabajo en equipo, alcanzando un 73.7% a diferencia de los cuyicultores asociados en (59.4%), (ver Tabla 81). Los resultados coinciden con Cárdenas (2018), quien afirma que la colaboración implica cooperación e intercambio de ideas entre individuos con un objetivo común.

**Tabla 81**

*Colaboración y trabajo en equipo en la organización, según centro poblado y asociatividad.*

*Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	55.6%		44.4%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		25.0%	75.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%		40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>34.4%</b>	<b>6.3%</b>	<b>59.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		25.0%	75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
	Chicolón	16.7%	16.7%	66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>10.5%</b>	<b>15.8%</b>	<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	38.5%	7.7%	53.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%	28.6%	57.1%	100.0%
	Chicolón	27.3%	9.1%	63.6%	100.0%
	Hualanga	9.1%	9.1%	81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%		66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>25.5%</b>	<b>9.8%</b>	<b>64.7%</b>	<b>100.0%</b>

### **Los miembros de la familia, conocen bien su trabajo y responsabilidades**

En la zona del estudio, el 78.4% de los cuyicultores indican que sus familiares comprenden bien sus tareas y responsabilidades en el negocio del cuy, mientras que solo el 15.7% afirma lo contrario. Tanto los cuyicultores no asociados (78.9%) como los asociados (78.1%) muestran un conocimiento similar de sus tareas y responsabilidades en este negocio, (ver Tabla 82). Estos resultados guardan similitud a lo establecido por Bontis (1998) donde resalta que la claridad en la distribución de tareas y el conocimiento compartido son claves para la eficiencia operativa en cualquier negocio familiar.

**Tabla 82**

*Los miembros de la familia, conocen bien su trabajo y responsabilidades, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.6%</b>	<b>6.3%</b>	<b>78.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga		50.0%	50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>	<b>5.3%</b>	<b>78.9%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	7.7%	76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%		71.4%	100.0%
	Chicolón	9.1%		90.9%	100.0%
	Hualanga	18.2%	18.2%	63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%		88.9%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.7%</b>	<b>5.9%</b>	<b>78.4%</b>	<b>100.0%</b>

### **b. Liderazgo**

La capacidad del líder para lograr sus objetivos es esencial para la supervivencia de esta. Una organización puede tener una buena planificación, pero fracasar debido a la falta de liderazgo, y una organización con poca planificación puede sobrevivir gracias a un líder competente (Clerc et al., 2016)

#### **Liderazgo en el negocio para el logro de los objetivos comunes**

En el ámbito del estudio, se evidencia que el 64.7% de los cuyicultores ejerce liderazgo y guía a los miembros de su familia hacia el logro de los objetivos del negocio, mientras que el 29.4% de los cuyicultores indica que no posee liderazgo. Los cuyicultores asociados son los que más ejercer liderazgo en sus negocios (65.6%), (ver Tabla 83). Estos resultados guardan

similitud a lo desarrollado por Enel (2020), quien hace mención que el liderazgo es la capacidad de una persona para influir, motivar, organizar y llevar a cabo acciones que permitan alcanzar objetivos y fines, involucrando a otras personas y organizaciones rurales.

**Tabla 83**

*Liderazgo en el negocio para el logro de los objetivos comunes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%	22.2%	55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo		20.0%	80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>25.0%</b>	<b>9.4%</b>	<b>65.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	75.0%		25.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>36.8%</b>		<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	46.2%		53.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%		71.4%	100.0%
	Chicolón	27.3%		72.7%	100.0%
	Hualanga	27.3%	18.2%	54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>29.4%</b>	<b>5.9%</b>	<b>64.7%</b>	<b>100.0%</b>

### c. Toma de decisiones

La toma de decisiones es crucial para determinar aspectos como la elección de métodos de alimentación y manejo sanitario, la adquisición de infraestructura adecuada como jaulas y áreas de pastoreo, la planificación de estrategias de comercialización y la gestión de recursos financieros.

### Toma de decisiones acertadas en el agronegocio del cuy

En el ámbito del estudio el 76.5% de los cuyicultores toman decisiones efectivas en sus negocios, mientras que el 19.6% no lo hace y el 3.9% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores asociados son los que más toman decisiones de manera efectivas (84.4%), el 36.8% de los no asociados no toma decisiones efectivas y el 6.3% de los asociados se muestran indiferentes, (ver Tabla 84). Estos resultados son similares a lo establecido por Fernández y Huarcaya (2021) quien muestra que el proceso de toma de decisiones en el agronegocio del cuy implica seleccionar la mejor acción entre varias opciones para resolver problemas y alcanzar objetivos.

**Tabla 84**

*Toma decisiones acertadas en el agronegocio del cuy, según centro poblado y asociatividad.*

*Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>9.4%</b>	<b>6.3%</b>	<b>84.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%			100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>36.8%</b>		<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	7.7%	76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%		42.9%	100.0%
	Chicolón	9.1%		90.9%	100.0%
	Hualanga	18.2%	9.1%	72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%		88.9%	100.0%
<b>Total</b>		<b>19.6%</b>	<b>3.9%</b>	<b>76.5%</b>	<b>100.0%</b>

#### **d. Adaptabilidad**

La adaptabilidad en el agronegocio del cuy se refiere a ajustarse eficazmente a cambios ambientales y de mercado. Incluye modificar prácticas de producción y estrategias comerciales frente a variaciones climáticas, precios de insumos y regulaciones gubernamentales. Esta capacidad es crucial para mantener la viabilidad del negocio y aprovechar oportunidades emergentes en el sector (Álvarez, 2019).

#### **Adaptabilidad para ajustarse y responder de manera flexible a los cambios y desafíos del negocio**

En el contexto estudiado, la mayoría de los cuyicultores, con un 76.5%, demuestran una notable capacidad de adaptación ante los cambios y desafíos de su negocio mientras que el 21.6% de los cuyicultores no se adapta a los desafíos del negocio y el 2.0% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores no asociados muestran mayor adaptabilidad en su negocio del 84.2%, y el 71.9% de los asociados también muestran adaptabilidad de en su negocio del cuy, (ver Tabla 85). Estos resultados son similares a lo desarrollado por Teece (2007) señala que la adaptabilidad es esencial para que las organizaciones sobrevivan y prosperen en entornos cambiantes.

**Tabla 85**

*Adaptabilidad para ajustarse y responder de manera flexible a los cambios y desafíos en el negocio, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%		88.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	60.0%		40.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%	11.1%	55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>25.0%</b>	<b>3.1%</b>	<b>71.9%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>		<b>84.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%		92.3%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	36.4%		63.6%	100.0%
	Hualanga	36.4%	9.1%	54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>2.0%</b>	<b>76.5%</b>	<b>100.0%</b>

#### **e. Pensamiento estratégico**

El pensamiento estratégico en un emprendimiento rural consiste en planificar a largo plazo, adaptarse a cambios y tomar decisiones informadas. Esto maximiza recursos y genera valor agregado, siendo esencial para el éxito y sostenibilidad. Además, orienta las acciones hacia el crecimiento y la competitividad en contextos rurales (Davan, 2015).

#### **Pensamiento estratégico para alcanzar los objetivos del negocio del cuy**

En el área del estudio, la mayoría de los cuyicultores, representando el 80.4%, aplican un pensamiento estratégico para alcanzar sus objetivos comerciales a largo plazo, mientras que el 13.7%, no lo hace. Los cuyicultores asociados, son los que más aplican el pensamiento estratégico (81.3%) y el 5.9% de los productores de cuyes se muestran indiferentes, (ver Tabla

86). Estos resultados son congruentes con lo que plantea Porter (1985) y Barney (1991), quienes destacan que la estrategia en la gestión empresarial es esencial para el logro de ventajas competitivas sostenibles.

**Tabla 86**

*Pensamiento estratégico para alcanzar los objetivos del negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga		22.2%	77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>9.4%</b>	<b>9.4%</b>	<b>81.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.1%</b>		<b>78.9%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	7.7%	76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%		57.1%	100.0%
	Chicolón	9.1%		90.9%	100.0%
	Hualanga		18.2%	81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%		88.9%	100.0%
<b>Total</b>		<b>13.7%</b>	<b>5.9%</b>	<b>80.4%</b>	<b>100.0%</b>

#### f. Resolución de problemas

El emprendedor rural debe identificar, analizar y resolver desafíos, diagnosticando problemas y aplicando soluciones efectivas. Esto incluye gestionar recursos limitados, adaptarse a condiciones climáticas cambiantes y superar barreras logísticas. El proceso requiere conocimiento acumulado y habilidades procedimentales. (Dijkstra, 1991).

### Identifica y aborda los problemas de manera efectiva en el agronegocio del cuy

En el área del estudio, el 68.6% de los cuyicultores pueden identificar y resolver problemas de manera efectiva en su negocio, mientras que el 27.5% no resuelve problemas presentados en su negocio y el 3.9% de los cuyicultores se muestran indiferentes. Entre los cuyicultores asociados, esta capacidad es aún mayor, alcanzando el 81.3%, (ver Tabla 87). Estos resultados destacan la importancia de la asociatividad para mejorar la capacidad de gestión de problemas en los agronegocios. Ali et al. (2021) enfatizan que la estructura organizativa y el apoyo colectivo proporcionado por las asociaciones permiten una mejor identificación y resolución de problemas, lo que se traduce en una mayor eficiencia operativa.

**Tabla 87**

*Identifica y abordar los problemas de manera efectiva en el agronegocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		25.0%	75.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>12.5%</b>	<b>6.3%</b>	<b>81.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	66.7%		33.3%	100.0%
	Hualanga	100.0%			100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>52.6%</b>		<b>47.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%		84.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%	14.3%	71.4%	100.0%
	Chicolón	54.5%		45.5%	100.0%
	Hualanga	27.3%	9.1%	63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>27.5%</b>	<b>3.9%</b>	<b>68.6%</b>	<b>100.0%</b>

### Habilidades que la maneja mejor en la producción de cuyes

En el ámbito del estudio, el 47.1% de los cuyicultores valoran su capacidad en alimentación de cuyes, el 31.4% en selección y mejoramiento genético, y el 21.6% en manejo sanitario. La habilidad predominante entre los cuyicultores asociados es la alimentación de cuyes, con un 43.8%. Por otro lado, entre los cuyicultores no asociados, la habilidad más destacada es la selección y mejoramiento genético, con un 26.3% (ver Tabla 88). Estos resultados reflejan la influencia positiva del aprendizaje colaborativo entre los asociados, quienes recibieron capacitaciones de Avanza Rural en manejo de cuyes, Burga (2024).

**Tabla 88**

*Habilidades que la maneja mejor en la producción de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En la alimentación de cuyes	Selección y mejoramiento genético	Manejo sanitario	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	44.4%	33.3%	22.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	60.0%	20.0%	20.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%	60.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>43.8%</b>	<b>34.4%</b>	<b>21.9%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	100.0%			100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%	33.3%		100.0%
	Chicolón	16.7%	33.3%	50.0%	100.0%
	Hualanga	50.0%	50.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>52.6%</b>	<b>26.3%</b>	<b>21.1%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	61.5%	23.1%	15.4%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%	28.6%	14.3%	100.0%
	Chicolón	36.4%	27.3%	36.4%	100.0%
	Hualanga	36.4%	36.4%	27.3%	100.0%
	Frutillo Bajo	44.4%	44.4%	11.1%	100.0%
<b>Total</b>		<b>47.1%</b>	<b>31.4%</b>	<b>21.6%</b>	<b>100.0%</b>

### Aplicación de las habilidades en la crianza de los cuyes

En el área del estudio, el 62,7% de los cuyicultores están utilizando temporalmente sus habilidades en el negocio del cuy. Sin embargo, el 37,3% utiliza permanentemente sus habilidades. Al interior del estudio, el 68.8% de los cuyicultores asociados utilizan sus habilidades temporalmente, mientras que el 47.4% de los cuyicultores no asociados las utilizan permanentemente, (ver Tabla 89).

**Tabla 89**

*Aplicación de las habilidades en la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Permanente	Temporal	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%	60.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%	77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.3%</b>	<b>68.8%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%	50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%	100.0%
	Chicolón	66.7%	33.3%	100.0%
	Hualanga	50.0%	50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	<b>25.0%</b>	<b>75.0%</b>	<b>100.0%</b>
<b>Total</b>		<b>47.4%</b>	<b>52.6%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%	57.1%	100.0%
	Chicolón	54.5%	45.5%	100.0%
	Hualanga	27.3%	72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%	66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>37.3%</b>	<b>62.7%</b>	<b>100.0%</b>

**4.3.1.3. Competencias.** Las competencias son el conjunto de habilidades, aptitudes, conocimientos y rasgos necesarios para desempeñarse eficazmente en un trabajo y cumplir con sus responsabilidades, estas son: competencias técnicas, transversales, de liderazgo y de gestión de trabajo. Esto permiten a las organizaciones evaluar la idoneidad de una persona para un puesto específico (Alcca, 2017; Hernández, 2017).

- **Estado de las competencias**

**a. Competencias técnicas.**

Las competencias técnicas se refieren a habilidades específicas relacionadas con el conocimiento y la experiencia en un campo particular, como conocimientos técnicos, habilidades informáticas, y dominio de herramientas o software específicos. Estas competencias son evidentes en trabajadores que dominan como expertos las tareas de su ámbito de trabajo (Alcca, 2017).

**Calificación del conocimiento adquirido sobre la crianza del cuy**

En el ámbito del estudio, el 88.2% de los cuyicultores dedicados a la crianza de cuyes manifiestan poseer un nivel de conocimiento bueno, considerado y adecuado en esta actividad, mientras que únicamente el 11.8% reporta un nivel de conocimiento regular. Al examinar más detenidamente la percepción de los cuyicultores asociados, se observa que el 90.6% de ellos considera que su conocimiento en la crianza de cuyes es bueno, en contraposición al 15.8% de los cuyicultores no asociados, quienes expresan que su conocimiento es regular en esta área específica, (ver Tabla 90).

**Tabla 90**

*Calificación del conocimiento adquirido sobre la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>Bueno</b>	<b>Regular</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	100.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%		100.0%
	Chicolón	100.0%		100.0%
	Hualanga	66.7%	33.3%	100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>90.6%</b>	<b>9.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	100.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%		100.0%
	Chicolón	50.0%	50.0%	100.0%
	Hualanga	100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%		<b>100.0%</b>
<b>Total</b>		<b>84.2%</b>	<b>15.8%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	100.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%		100.0%
	Chicolón	72.7%	27.3%	100.0%
	Hualanga	72.7%	27.3%	100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>88.2%</b>	<b>11.8%</b>	<b>100.0%</b>

### **Percepción de la experiencia adquirida sobre la crianza del cuy**

En el área del estudio, la mayoría de los cuyicultores, representando el 74.5%, considera que su experiencia en la crianza de cuyes es insuficiente, mientras que solo el 25.5% afirma tener experiencia suficiente. Entre los cuyicultores asociados, el porcentaje de aquellos que perciben su experiencia como insuficiente es del 75.5%. Por otro lado, entre los cuyicultores no asociados, el 26.3% reporta tener experiencia suficiente, (Ver tabla 91).

**Tabla 91**

*Percepción de la experiencia adquirida sobre la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>Suficiente</b>	<b>Insuficiente</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	88.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%		100.0%
	Chicolón		100.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%	77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>25.0%</b>	<b>75.0%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%	100.0%
	Chicolón	66.7%	33.3%	100.0%
	Hualanga		100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo		100.0%	<b>100.0%</b>
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%	92.3%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	71.4%	28.6%	100.0%
	Chicolón	36.4%	63.6%	100.0%
	Hualanga	18.2%	81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%	88.9%	100.0%
<b>Total</b>		<b>25.5%</b>	<b>74.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Habilidades informáticas presentes en el sistema productivo del cuy**

En el ámbito del estudio se evidencia que Facebook ocupa el primer lugar como habilidad informática predominante en el sistema productivo del cuy, siendo utilizada por el 60.8% de los cuyicultores. Por otro lado, WhatsApp se posiciona como la segunda habilidad informática más empleada, con un porcentaje del 39.2%. Al analizar en detalle, se observa que, dentro del grupo de cuyicultores no asociados, el 63.2% hace un uso mayoritario de Facebook, mientras que, entre los cuyicultores asociados, el 40.6% utiliza principalmente WhatsApp, (ver Tabla 92).

**Tabla 92**

*Habilidades informáticas presentes en el sistema productivo del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>Facebook</b>	<b>WhatsApp</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%		100.0%
	Chicolón	80.0%	20.0%	100.0%
	Hualanga	55.6%	44.4%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%	40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>59.4%</b>	<b>40.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	75.0%	25.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%	100.0%
	Chicolón	50.0%	50.0%	100.0%
	Hualanga	100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%	25.0%	<b>100.0%</b>
<b>Total</b>		<b>63.2%</b>	<b>36.8%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	46.2%	53.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	71.4%	28.6%	100.0%
	Chicolón	63.6%	36.4%	100.0%
	Hualanga	63.6%	36.4%	100.0%
	Frutillo Bajo	66.7%	33.3%	100.0%
<b>Total</b>		<b>60.8%</b>	<b>39.2%</b>	<b>100.0%</b>

#### **b. Competencias transversales.**

Son habilidades que se aplican en diferentes contextos y son valiosas en cualquier puesto de trabajo. Estas competencias incluyen habilidades de comunicación, trabajo en equipo, resolución de problemas, pensamiento crítico, adaptabilidad, liderazgo, entre otros (Agudo et al., 2013).

#### **Habilidades que maneja en el negocio del cuy**

En el área de estudio, se destaca que un porcentaje significativo de cuyicultores muestra trabajo en equipo (37.3%), posee habilidades para resolver problemas (29.4%) y comunicarse eficazmente (23.5%), aunque solo un pequeño grupo muestra pensamiento crítico (9.8%). En el análisis detallado, se observa que, entre los cuyicultores asociados, prevalece el trabajo en equipo

(46.9%), mientras que entre los no asociados se evidencia una alta capacidad para resolver problemas (47.4%) en el negocio del cuy, (Ver tabla 93).

**Tabla 93**

*Habilidades que maneja en el negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Comunicación	Trabajo en Equipo	Resolución de Problemas	Pensamiento crítico	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	33.3%	44.4%		100.0%
	San Juan de Lacamaca		100.0%			100.0%
	Chicolón	80.0%	20.0%			100.0%
	Hualanga	22.2%	44.4%	11.1%	22.2%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	60.0%	20.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>28.1%</b>	<b>46.9%</b>	<b>18.8%</b>	<b>6.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%		100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	25.0%	50.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>	<b>21.1%</b>	<b>47.4%</b>	<b>15.8%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	38.5%	30.8%	15.4%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		71.4%	14.3%	14.3%	100.0%
	Chicolón	45.5%	9.1%	45.5%		100.0%
	Hualanga	27.3%	36.4%	18.2%	18.2%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%	44.4%	33.3%		100.0%
<b>Total</b>		<b>23.5%</b>	<b>37.3%</b>	<b>29.4%</b>	<b>9.8%</b>	<b>100.0%</b>

### c. Competencias de liderazgo.

Son habilidades necesarias para guiar y motivar a otros en un entorno laboral. Estas competencias incluyen la capacidad de tomar decisiones, delegar tareas, comunicarse de manera efectiva, inspirar a otros, gestionar conflictos y fomentar un ambiente de trabajo positivo (González, 2014).

#### **Desarrollo de las habilidades de liderazgo**

En el ámbito del estudio se muestra que el 37.3% de los cuyicultores desarrolla la habilidad de fomentar un ambiente de trabajo positivo, el 33.3% comunica de manera efectiva,

mientras que el 15.7% de los cuyicultores delega tareas a los miembros de la familia, el 11.8% tiene la capacidad de gestionar conflictos, solo el 2.0% inspira a otros cuyicultores.

A nivel de los cuyicultores asociados el 40.6% fomenta un ambiente de trabajo positivo con los miembros de la familia. Sin embargo, en los cuyicultores no asociados delega tareas y fomenta un ambiente de trabajo positivo 31.6%, (ver Tabla 94).

**Tabla 94**

*Desarrollo de las habilidades de liderazgo, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Capacidad de gestionar	Delegar tareas	Comunicar de manera efectiva	Inspirar a otros	Fomentar un ambiente de trabajo positivo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%		55.6%		33.3%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón			20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%	22.2%	33.3%		22.2%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%		20.0%		40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.6%</b>	<b>6.3%</b>	<b>37.5%</b>		<b>40.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			75.0%	25.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca		66.7%	33.3%			100.0%
	Chicolón		50.0%			50.0%	100.0%
	Hualanga	50.0%				50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo		25.0%	25.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>5.3%</b>	<b>31.6%</b>	<b>26.3%</b>	<b>5.3%</b>	<b>31.6%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%		61.5%	7.7%	23.1%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		28.6%	42.9%		28.6%	100.0%
	Chicolón		27.3%	9.1%		63.6%	100.0%
	Hualanga	27.3%	18.2%	27.3%		27.3%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%	11.1%	22.2%		44.4%	100.0%
<b>Total</b>		<b>11.8%</b>	<b>15.7%</b>	<b>33.3%</b>	<b>2.0%</b>	<b>37.3%</b>	<b>100.0%</b>

#### d. Competencias de gestión del tiempo

Son habilidades para organizar y administrar eficientemente el tiempo y los recursos. Estas competencias incluyen la capacidad de establecer prioridades, planificar tareas, manejar plazos, ser puntual y mantener la productividad (Durán-Aponte, 2012).

#### Proceso del manejo de la producción del cuy

En el ámbito del estudio, se observa que el 49.0% de los cuyicultores establece prioridades al gestionar su tiempo, el 23.5% es puntual para mantener la productividad, el 15.7% planifica las tareas en su negocio de cuyes y solo el 11.8% maneja los tiempos a corto y largo plazo. Entre los cuyicultores asociados, el 56.3% establece prioridades, mientras que el 21.1% de los no asociados se enfoca en planificar tareas, gestionar plazos y ser puntuales para mantener la productividad del negocio, (ver Tabla 95).

**Tabla 95**

*Proceso del manejo de la producción del cuy (gestión del tiempo), según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Establece prioridades	Planifica las tareas	Maneja los tiempos o plazos	Es puntual para mantener la productividad	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	55.6%			44.4%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%		100.0%
	Chicolón	100.0%				100.0%
	Hualanga	55.6%	11.1%		33.3%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	40.0%	20.0%	20.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>56.3%</b>	<b>12.5%</b>	<b>6.3%</b>	<b>25.0%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%	25.0%	50.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%		100.0%
	Chicolón	16.7%	50.0%		33.3%	100.0%
	Hualanga	50.0%			50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		25.0%	25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>36.8%</b>	<b>21.1%</b>	<b>21.1%</b>	<b>21.1%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	46.2%	7.7%	15.4%	30.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%	14.3%	28.6%		100.0%
	Chicolón	54.5%	27.3%		18.2%	100.0%
	Hualanga	54.5%	9.1%		36.4%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%	22.2%	22.2%	22.2%	100.0%
<b>Total</b>		<b>49.0%</b>	<b>15.7%</b>	<b>11.8%</b>	<b>23.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **4.3.2. Capital estructural**

El capital estructural, es conjunto de elementos que conforman la infraestructura de una organización que incluye propiedad intelectual, Recursos de la Información u estructura de base de datos los sistemas, innovación de procesos, cultura corporativa, instrumentos de gestión, tecnología de la información, corporación interna y optimización de procesos de la empresa.

**4.3.2.1. Propiedad intelectual.** La propiedad intelectual (PI) en una organización se refiere a los derechos legales derivados de actividades creativas e innovadoras. Incluye patentes, derechos de autor (protección), difusión y colaboración. Estos derechos permiten proteger y controlar el uso de creaciones, proporcionando ventajas competitivas y oportunidades de monetización (Bontis et al., 2015).

#### **a. Recursos intelectuales**

Es un derecho de propiedad que el estado otorga a su inventor, se trata de un derecho exclusivo, lo que significa que el propietario tiene un monopolio durante cierto periodo de tiempo, así como la facultad de excluir a terceros de la fabricación, copia o venta del invento (Ferrin, 2018).

#### **Gestión de recursos intelectuales (Patentes)**

En el ámbito del estudio el 54.9% de los cuyicultores hacen uso de sus recursos intelectuales como los patentes, mientras que el 39.2% no lo hace y el 5.9% de los productores de cuyes se muestra indiferente. Entre los cuyicultores, aquellos que no están asociados son los que más seguimiento dan a sus patentes, con un 73.7%, lo cual les permite obtener mayores ventajas competitivas, (Ver tabla 96).

**Tabla 96**

*Gestión de recursos intelectuales, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%			100.0%
	Chicolón	80.0%		20.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%			100.0%
<b>Total</b>		<b>50.0%</b>	<b>6.3%</b>	<b>43.8%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%	33.3%		100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.1%</b>	<b>5.3%</b>	<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%	7.7%	84.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	85.7%	14.3%		100.0%
	Chicolón	45.5%		54.5%	100.0%
	Hualanga	18.2%	9.1%	72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	66.7%		33.3%	100.0%
<b>Total</b>		<b>39.2%</b>	<b>5.9%</b>	<b>54.9%</b>	<b>100.0%</b>

### **Generación de nuevas ideas y productos frente a competidores**

En el área de estudio, el 60.8% de los cuyicultores tienen un alto porcentaje de generación de nuevas ideas y productos en comparación con sus competidores, mientras que el 29.4% no generan nuevas ideas y el 9.8% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores no asociados destacan con un 73.7% de alta generación de nuevas ideas, (ver Tabla 97). La generación de nuevas ideas es crucial para la creatividad, la innovación y el éxito a largo plazo, ya que permite desarrollar soluciones innovadoras, productos únicos y estrategias que diferencian a una organización en un mercado competitivo (O'Grady, 2021).

**Tabla 97**

*Generación de nuevas ideas y productos frente a competidores (Innovación), según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%		25.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%	40.0%	40.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%	11.1%	55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%		60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>37.5%</b>	<b>9.4%</b>	<b>53.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		25.0%	75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>	<b>10.5%</b>	<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%	7.7%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%	14.3%	28.6%	100.0%
	Chicolón	9.1%	18.2%	72.7%	100.0%
	Hualanga	36.4%	9.1%	54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%		66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>29.4%</b>	<b>9.8%</b>	<b>60.8%</b>	<b>100.0%</b>

### **b. Protección intelectual**

La protección intelectual utiliza medidas legales para preservar derechos sobre invenciones, obras, marcas y secretos comerciales, fomentando la innovación y la competencia justa (Roffe & Santa, 2006 y Bontis, 2015).

#### **Estrategias de retención de conocimiento y resguardo de información**

En la zona de estudio el 60.8% de los productores de cuyes protege el conocimiento y la información importante para evitar pérdida en caso de que los miembros de la familia abandonen el negocio del cuy, mientras que el 33.3% no protege la información importante de su negocio y el 5.9% de los cuyicultores se muestran indiferentes. Los cuyicultores no asociados muestran mayor protección de su información de su negocio 90.6%, (ver Tabla 98).

**Tabla 98**

*Estrategias de retención de conocimiento y resguardo de información, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%		25.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%	11.1%	55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%		60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>37.5%</b>	<b>6.3%</b>	<b>56.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>5.3%</b>	<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%	7.7%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%	14.3%	28.6%	100.0%
	Chicolón	36.4%		63.6%	100.0%
	Hualanga	27.3%	9.1%	63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%		66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>33.3%</b>	<b>5.9%</b>	<b>60.8%</b>	<b>100.0%</b>

**4.3.2.2. Recursos de la información.** Los recursos de información en una organización, incluye como sistemas, tecnologías, bases de datos, son esenciales para gestionar datos y conocimientos, apoyando la toma de decisiones y el funcionamiento eficiente (González, 2024).

**a. Aprendizaje continuo**

El aprendizaje continuo en emprendimientos rurales es clave para adaptarse al mercado, aprovechar oportunidades y enfrentar desafíos, mediante capacitación, investigación de tendencias y reflexión sobre experiencias (Martínez & Velásquez, 2020).

### Gestión de conocimiento y aprendizaje continuo en el emprendimiento

En el ámbito del estudio el 58.8% de los cuyicultores comparten sus conocimientos y fomentan el aprendizaje continuo con los miembros de su familia, mientras que el 37.3% no lo hace y el 3.9% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores no asociados son los que más lo practican 68.4%, (ver Tabla 99).

**Tabla 99**

*Gestión del conocimiento y aprendizaje continuo en el emprendimiento, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%		77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%		25.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%	20.0%	60.0%	100.0%
	Hualanga	44.4%		55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	80.0%		20.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>43.8%</b>	<b>3.1%</b>	<b>53.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		33.3%	66.7%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>5.3%</b>	<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%		76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%	14.3%	42.9%	100.0%
	Chicolón	27.3%	9.1%	63.6%	100.0%
	Hualanga	36.4%		63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	66.7%		33.3%	100.0%
<b>Total</b>		<b>37.3%</b>	<b>3.9%</b>	<b>58.8%</b>	<b>100.0%</b>

### Percepción sobre la actualización de conocimientos y habilidades

En el área de estudio, se observa que el 52.9% de los cuyicultores afirman que si no actualizan sus conocimientos y habilidades estarán en desventaja en comparación con quienes lo hacen, el 43.1% afirma todo lo contrario y el 3.9% de los productores de cuyes se muestran

indiferentes. Los cuyicultores no asociados son los que más están de acuerdo con esta afirmación (63.2%), (ver Tabla 100).

**Tabla 100**

*Percepción sobre la actualización de conocimientos y habilidades, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%		25.0%	100.0%
	Chicolón	60.0%	40.0%		100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%		40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>46.9%</b>	<b>6.3%</b>	<b>46.9%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%			100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>36.8%</b>		<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	38.5%		61.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	85.7%		14.3%	100.0%
	Chicolón	27.3%	18.2%	54.5%	100.0%
	Hualanga	27.3%		72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	55.6%		44.4%	100.0%
<b>Total</b>		<b>43.1%</b>	<b>3.9%</b>	<b>52.9%</b>	<b>100.0%</b>

#### **Inversión en actualización de conocimientos y habilidades en crianza de cuyes**

En el ámbito del estudio, el 49.0% de los productores de cuyes, dedican esfuerzos y recursos significativos a mejorar sus conocimientos y habilidades en la crianza de cuyes. Por otro lado, el 41.2% de los cuyicultores no se involucran en este tipo de actualización el 9.8% de los cuyicultores se muestran indiferentes. A nivel interno, se observa que los cuyicultores no asociados son los más activos en invertir tiempo y recursos en esta área, con un porcentaje notable del 63.2%, (ver Tabla 101).

**Tabla 101**

*Inversión en actualización de conocimientos y habilidades en crianza de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%	22.2%	44.4%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%		25.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%	20.0%	40.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%	22.2%	44.4%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%		40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>43.8%</b>	<b>15.6%</b>	<b>40.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>36.8%</b>		<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	38.5%	15.4%	46.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%		42.9%	100.0%
	Chicolón	36.4%	9.1%	54.5%	100.0%
	Hualanga	36.4%	18.2%	45.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	44.4%		55.6%	100.0%
<b>Total</b>		<b>41.2%</b>	<b>9.8%</b>	<b>49.0%</b>	<b>100.0%</b>

**4.3.2.3. Estructura de Base de Datos.** El sistema de datos en una organización utiliza tecnologías como bases de datos y software de inteligencia para gestionar información, facilitando la toma de decisiones, mejorando la eficiencia y proporcionando una ventaja competitiva (Morales, 2016).

#### **Registro de información generada y almacenada para uso futuro**

En el ámbito del estudio el 51.0% escribe la información que se genera en su negocio en cuadernos para posteriormente utilizarlo, mientras que el 35.3% no lo realiza y el 13.7% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Al interior del estudio los cuyicultores no asociados son los que más guardan la información de su negocio 63.2%, y el 15.6% de los productores asociados se muestran indiferentes (ver Tabla 102). Estos resultados son similares a

los descrito por Morales (2016) quien indica que el sistema de datos en una organización es la estructura y conjunto de tecnologías utilizadas para recopilar, almacenar, procesar y gestionar la información empresarial.

**Tabla 102**

*Registro de información generada y almacenada para uso futuro (escribe en cuadernos), según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%	11.1%	55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%			100.0%
	Chicolón		40.0%	60.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%	22.2%	44.4%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%		40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>40.6%</b>	<b>15.6%</b>	<b>43.8%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón	16.7%	33.3%	50.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>10.5%</b>	<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	38.5%	7.7%	53.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	85.7%		14.3%	100.0%
	Chicolón	9.1%	36.4%	54.5%	100.0%
	Hualanga	27.3%	18.2%	54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%		66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>35.3%</b>	<b>13.7%</b>	<b>51.0%</b>	<b>100.0%</b>

#### a. Manual de Datos

Un manual de datos es un documento que detalla la estructura, contenido, uso, reglas y procedimientos relacionados con los datos en una organización, asegurando su consistencia, integridad y confiabilidad (Fernández, 2017).

#### Registro de conocimientos adquiridos para la crianza del cuy

En el ámbito del estudio se muestra que el 54.9% de los cuyicultores guardan en un cuaderno los conocimientos adquiridos para utilizarlo cuando desarrolle la crianza del cuy, mientras que el 31.4% no lo realiza y el 13.7% de los cuyicultores se muestra indiferente. Los

cuyicultores no asociados son los que más guardan los conocimientos adquiridos en un cuaderno 57.9%, similar tendencia se muestra en los cuyicultores asociados 53.1%, (ver Tabla 103). Estos resultados son similares a los descrito por Fernández (2017) quien describe que un manual de datos en una organización es un documento detallado que describe, contenido y uso de los datos manejados.

**Tabla 103**

*Registro de conocimientos adquiridos para la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	22.2%	55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%		25.0%	100.0%
	Chicolón		40.0%	60.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%		77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	80.0%		20.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>34.4%</b>	<b>12.5%</b>	<b>53.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%			100.0%
	Chicolón	16.7%	50.0%	33.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>15.8%</b>	<b>57.9%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%	15.4%	61.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	85.7%		14.3%	100.0%
	Chicolón	9.1%	45.5%	45.5%	100.0%
	Hualanga	18.2%		81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	44.4%		55.6%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.4%</b>	<b>13.7%</b>	<b>54.9%</b>	<b>100.0%</b>

#### **b. Acceso a la información**

El acceso a la información en organizaciones permite a personas autorizadas usar datos de manera segura y eficiente, siguiendo políticas de seguridad, lo cual es clave para decisiones informadas y la colaboración efectiva (Fuentes, 2018; Freyre, 2013).

### Evolución de las estrategias de crianza de cuyes

En el estudio, se muestra que el 64.7% de los cuyicultores ha han visto que siempre existe la necesidad de modificar las formas que vienen utilizando en la crianza de los cuyes, mientras que el 29.4% de los cuyicultores no has identificado ninguna necesidad en la crianza del cuy y el 5.9% se muestran indiferentes. Los cuyicultores no asociados son los que más han identificado necesidades en la crianza del cuy 68.4%, similar tendencia se muestra en los cuyicultores asociados 62.5%, (ver Tabla 104). Estos resultados son similares a lo descrito por Fuentes (2018) quien indica que el acceso a la información es crucial para la toma de decisiones estratégicas, permite utilizar datos de manera segura y eficiente mediante recursos tecnológicos y procedimientos adecuados.

**Tabla 104**

*Evolución de las estrategias de crianza de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón		20.0%	80.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%		40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.3%</b>	<b>6.3%</b>	<b>62.5%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	16.7%	16.7%	66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>5.3%</b>	<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%	7.7%	61.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%		57.1%	100.0%
	Chicolón	9.1%	18.2%	72.7%	100.0%
	Hualanga	27.3%		72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	44.4%		55.6%	100.0%
<b>Total</b>		<b>29.4%</b>	<b>5.9%</b>	<b>64.7%</b>	<b>100.0%</b>

### **c. Innovación de productos**

La innovación de producto consiste en introducir bienes o servicios nuevos o mejorados en el mercado, utilizando conocimiento y tecnología para mejorar funciones y usos, lo cual es crucial para la competitividad empresarial (Jansa, 2010; Salas, 2019; Manual de Oslo, 2005).

#### **Mejoras significativas en el producto cuy**

En el área de estudio, se observa que el 66.7% de los cuyicultores introdujo gradualmente cuyes mejorados, el 25.5% lo hizo de manera radical, lo cual resultó en mejoras significativas en el producto cuy. Solo el 7.8% decidió trabajar con la raza de cuyes que ya tenían. Entre los cuyicultores no asociados, el 94.7% optó por la introducción gradual de cuyicultores mejorados, mientras que el 40.6% de los asociados prefirió la introducción radical de nuevos cuyicultores, (ver Tabla 105). Esto indica que la innovación de productos es crucial para mejorar la competitividad de las organizaciones (Salas, 2019).

**Tabla 105**

*Mejoras significativas en el producto cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Decidió trabajar con la raza de cuyes que contaba en ese momento	Introdujo gradualmente cuyes mejorados	Introdujo cuyes de manera radical	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca		33.3%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón		100.0%		100.0%
	Hualanga		33.3%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	80.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>9.4%</b>	<b>50.0%</b>	<b>40.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		100.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%		100.0%
	Chicolón		100.0%		100.0%
	Hualanga		100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo		100.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>5.3%</b>	<b>94.7%</b>		<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca		53.8%	46.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%	42.9%	14.3%	100.0%
	Chicolón		100.0%		100.0%
	Hualanga		45.5%	54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%	88.9%		100.0%
<b>Total</b>		<b>7.8%</b>	<b>66.7%</b>	<b>25.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Nivel de cambios en la infraestructura productiva de cuyes**

El estudio revela que el 45.1% de los cuyicultores ha mejorado y ampliado gradualmente sus galpones, mientras que el 27.5% mantiene la misma infraestructura y ha realizado cambios radicales. Entre los cuyicultores no asociados, el 47.4% sigue trabajando con la misma infraestructura y ha ampliado gradualmente sus galpones y solo el 5.3% ha efectuado cambios radicales. En contraste, el 43.8% de los cuyicultores asociados ha mejorado y ampliado gradualmente sus galpones, el 40.6% ha hecho cambios radicales en su infraestructura, y solo el 15.6% trabaja con los mismos galpones, (ver Tabla 106). Estos resultados son similares a los desarrollado por Burga (2024) quien indica que los productores de cuyes realizaron cambios ampliando las áreas de los galpones, la infraestructura productiva permite mejorar los ingresos y calidad de vida de las familias de los productores de cuyes.

**Tabla 106**

*Nivel de cambios en la infraestructura productiva de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Trabajar con la misma infraestructura	Mejorar y ampliar los galpones gradualmente	Cambio radicalmente la infraestructura	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca		88.9%	11.1%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	50.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	60.0%		40.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	80.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>15.6%</b>	<b>43.8%</b>	<b>40.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%	50.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
	Chicolón	33.3%	66.7%		100.0%
	Hualanga	100.0%			100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%	50.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>47.4%</b>	<b>47.4%</b>	<b>5.3%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	76.9%	7.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	42.9%	28.6%	100.0%
	Chicolón	45.5%	36.4%	18.2%	100.0%
	Hualanga	18.2%		81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%	66.7%		100.0%
<b>Total</b>		<b>27.5%</b>	<b>45.1%</b>	<b>27.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Nivel de cambios en la alimentación de cuyes**

En el ámbito de estudio, el 62.75% de los cuyicultores ha cambiado gradualmente la alimentación de sus animales, mientras que el 35.3% sigue utilizando los mismos forrajes y solo el 2.0% ha realizado un cambio radical en la alimentación. Entre los cuyicultores asociados, el 71.9% ha efectuado cambios graduales en la dieta de sus cuyes, en contraste con el 52.6% de los cuyicultores no asociados, quienes continúan alimentando a sus cuyes con los mismos alimentos, (ver Tabla 107). La alimenticios es importante para su reproducción, una mala alimentación puede llevar a un crecimiento lento, alta mortalidad y baja eficiencia reproductiva (Burga, 2024).

**Tabla 107**

*Nivel de cambios en la alimentación de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Alimentar al plantel de cuyes con los mismos alimentos	Cambiar gradualmente la alimentación	Cambiar la alimentación de manera radical	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%	66.7%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	50.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	60.0%	40.0%		100.0%
	Hualanga		100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	80.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>25.0%</b>	<b>71.9%</b>	<b>3.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%	50.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%		100.0%
	Chicolón	50.0%	50.0%		100.0%
	Hualanga	100.0%			100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%	50.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>52.6%</b>	<b>47.4%</b>		<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	38.5%	61.5%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	57.1%	14.3%	100.0%
	Chicolón	54.5%	45.5%		100.0%
	Hualanga	18.2%	81.8%		100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%	66.7%		100.0%
<b>Total</b>		<b>35.3%</b>	<b>62.7%</b>	<b>2.0%</b>	<b>100.0%</b>

#### **d. Cultura corporativa.**

Comprende la identidad corporativa, valores, estrategias, instrumentos de gestión, tecnología de la información, cooperación interna y optimización de procesos, diferenciando a la organización en el mercado (Baca, 2021).

#### **Valores de la identidad cooperativa**

En el ámbito de estudio, se encontró que el 39.2% de los cuyicultores ofrece productos o servicios de alta calidad que satisfacen las necesidades y expectativas de los clientes. El 35.3% de los cuyicultores tiene valores de responsabilidad social, el 19.6% trabaja en equipo, el 3.9%

practica la orientación a resultados, y solo el 2.0% muestra responsabilidad en sus compromisos. Entre los cuyicultores asociados, el 43.8% combina responsabilidad social con calidad en la producción de cuyes. En cambio, entre los cuyicultores no asociados, el 42.1% practica el trabajo en equipo con los miembros de su familia, (ver Tabla 108). La identidad cooperativa incluye valores como responsabilidad, orientación a resultados, calidad del producto y trabajo en equipo, especialmente con los miembros de la familia (Sanches, 2020).

**Tabla 108**

*Valores de identidad corporativa, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Responsabilidad	Orientación a resultados	Calidad	Responsabilidad Social	Trabajo en equipo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca		11.1%	66.7%	22.2%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		25.0%	50.0%		100.0%
	Chicolón				80.0%	20.0%	100.0%
	Hualanga			66.7%	33.3%		100.0%
	Frutillo Bajo			20.0%	60.0%	20.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>3.1%</b>	<b>3.1%</b>	<b>43.8%</b>	<b>43.8%</b>	<b>6.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca				66.7%	33.3%	100.0%
	Chicolón			50.0%	16.7%	33.3%	100.0%
	Hualanga					100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			25.0%	25.0%	25.0%	100.0%
<b>Total</b>			<b>5.3%</b>	<b>31.6%</b>	<b>21.1%</b>	<b>42.1%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca		7.7%	61.5%	15.4%	15.4%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%		14.3%	57.1%	14.3%	100.0%
	Chicolón			27.3%	45.5%	27.3%	100.0%
	Hualanga			54.5%	27.3%	18.2%	100.0%
	Frutillo Bajo			11.1%	22.2%	44.4%	100.0%
<b>Total</b>		<b>2.0%</b>	<b>3.9%</b>	<b>39.2%</b>	<b>35.3%</b>	<b>19.6%</b>	<b>100.0%</b>

### **Valores corporativos que se practican en la crianza de cuyes**

En el área de estudio, se observa que el 49.0% de los cuyicultores practica los valores de la honestidad y el respeto entre los miembros de la familia, lo cual es esencial para crear un ambiente armonioso, seguro y solidario que beneficia tanto a la familia como a la sociedad en

general. Solo un 2.0% de los cuyicultores muestra pasión en su negocio del cuy. Entre los cuyicultores asociados, el 50.0% son honestos principalmente en el centro poblado de Frutillo Bajo, mientras que el 52.6% de los cuyicultores no asociados son respetuosos en su negocio del cuy, (ver Tabla 109). Estos resultados son similares descrito por Montuschi (2008) quien indica que los valores corporativos son la Honestidad, pasión y el respeto. En el negocio del cuy, estos valores incluyen honestidad, pasión, adaptabilidad y respeto (Sas, 2019; Montuschi, 2008).

**Tabla 109**

*Valores corporativos que se practican en la crianza de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>Honestidad</b>	<b>Pasión</b>	<b>Respeto</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%		25.0%	100.0%
	Chicolón	60.0%		40.0%	100.0%
	Hualanga	44.4%		55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	80.0%		20.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>50.0%</b>	<b>3.1%</b>	<b>46.9%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	50.0%		50.0%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%		25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>47.4%</b>		<b>52.6%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%	7.7%	61.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%		57.1%	100.0%
	Chicolón	54.5%		45.5%	100.0%
	Hualanga	45.5%		54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	77.8%		22.2%	100.0%
<b>Total</b>		<b>49.0%</b>	<b>2.0%</b>	<b>49.0%</b>	<b>100.0%</b>

### **Unidad estrategia entre los miembros del negocio para tomar decisiones**

En el ámbito del estudio se revela que el 62.7% de los cuyicultores proporciona mayor unidad a sus familias para la toma de decisiones en el sistema de producción de cuyes, mientras que el 37.3% lo hace en el sistema comercial. Entre los cuyicultores no asociados, el 68.4%

otorga unidad en el sistema productivo a sus familias. En contraste, el 40.6% de los cuyicultores asociados promueve mayor unidad en el sistema comercial, (ver Tabla 110). Estos resultados guardan similitud a los señalado por Benitez et al. (2019) quien describe que la unidad estratégica permite tomar mejores decisiones lo cual contribuye a los objetivos generales de la organización.

**Tabla 110**

*Unidad estratégica entre los miembros del negocio para tomar decisiones, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>Sistema productivo</b>	<b>Sistema comercial</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	66.7%	33.3%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	60.0%	40.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	80.0%	20.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>59.4%</b>	<b>40.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	75.0%	25.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%	33.3%	100.0%
	Chicolón	83.3%	16.7%	100.0%
	Hualanga	50.0%	50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%	50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>68.4%</b>	<b>31.6%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	69.2%	30.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	71.4%	28.6%	100.0%
	Chicolón	72.7%	27.3%	100.0%
	Hualanga	36.4%	63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	66.7%	33.3%	100.0%
<b>Total</b>		<b>62.7%</b>	<b>37.3%</b>	<b>100.0%</b>

### **Instrumentos de gestión en el negocio del cuy**

En el ámbito del estudio, el 74.5% de los cuyicultores implementa cambios en el manejo de la producción para adaptarse a las demandas de los clientes. El 19.6% elabora planes de trabajo para su negocio, y solo el 5.9% crea un presupuesto. Entre los cuyicultores asociados, el 81.3% realiza cambios en la producción para cumplir con las expectativas de los clientes,

mientras que el 26.3% de los cuyicultores no asociados elabora planes de trabajo para aumentar la rentabilidad de su negocio de cuyes, (ver Tabla 111). Estos instrumentos de gestión proporcionan información relevante y permiten evaluar el desempeño de la organización en función de sus objetivos y metas (Valenzuela, 2016).

**Tabla 111**

*Instrumentos de gestión en el negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Planes de trabajo	Elabora un presupuesto	Cambios en el manejo de la producción para adaptarse y cumplir con lo que busca los clientes	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%		77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%		88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	20.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.6%</b>	<b>3.1%</b>	<b>81.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón		33.3%	66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>10.5%</b>	<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%		69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%		85.7%	100.0%
	Chicolón	9.1%	18.2%	72.7%	100.0%
	Hualanga	9.1%		90.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%	11.1%	55.6%	100.0%
<b>Total</b>		<b>19.6%</b>	<b>5.9%</b>	<b>74.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Tecnología de la información que se utiliza en el negocio**

En el área de estudio, el 66.7% de los cuyicultores emplean tecnología de la información, como celulares, internet y radio para comunicarse con sus clientes y proveedores, mientras que el 33.3% utiliza métodos tradicionales, como la información del cliente. Entre los cuyicultores asociados, el 68.8% prefieren la información digital. Por otro lado, el 36.8% de los cuyicultores

no asociados aún dependen de métodos tradicionales de información, (ver Tabla 112). Estos resultados guardan similitud con lo desarrollado por Camacho (2018), quien indica que el sistema de información digitales en el negocio mejora la comunicación con las demás personas involucradas.

**Tabla 112**

*El sistema de información que se utiliza en el negocio, según centro poblado y asociatividad.*

*Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	El sistema de información tradicional que practica	Sistema de información digitales	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	75.0%	100.0%
	Chicolón	80.0%	20.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%	88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.3%</b>	<b>68.8%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%	50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		100.0%	100.0%
	Chicolón	50.0%	50.0%	100.0%
	Hualanga	50.0%	50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	75.0%	<b>100.0%</b>
<b>Total</b>		<b>36.8%</b>	<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%	85.7%	100.0%
	Chicolón	63.6%	36.4%	100.0%
	Hualanga	18.2%	81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%	66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>33.3%</b>	<b>66.7%</b>	<b>100.0%</b>

#### e. Cooperación interna

La cooperación interna en una organización se refiere a la colaboración y trabajo conjunto entre sus miembros, ya sea dentro de diferentes departamentos o en un mismo equipo, con el objetivo de alcanzar metas comunes y mejorar el desempeño organizacional.

### Colaboración y trabajo conjunto entre los miembros de la familia

En el ámbito del estudio, se destaca que el 96.1% de los cuyicultores realiza esta colaboración con el fin de alcanzar metas y objetivos en el negocio, mientras que solo el 3.9% no lo hace. A nivel de los cuyicultores asociados, el 100% trabaja en equipo, mientras que, entre los no asociados, el 89.5% muestra una tendencia similar, (ver Tabla 113). La colaboración y trabajo en equipo con las demás personas implica compartir conocimientos, habilidades, recursos y esfuerzos para lograr resultados más efectivos y eficientes (Balarezo, 2014).

**Tabla 113**

*Colaboración y trabajo conjunto entre los miembros de la familia, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca		100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		100.0%	100.0%
	Chicolón		100.0%	100.0%
	Hualanga		100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo		100.0%	100.0%
<b>Total</b>			<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		100.0%	100.0%
	Chicolón	33.3%	66.7%	100.0%
	Hualanga		100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo		100.0%	<b>100.0%</b>
<b>Total</b>		<b>10.5%</b>	<b>89.5%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca		100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		100.0%	100.0%
	Chicolón	18.2%	81.8%	100.0%
	Hualanga		100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo		100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>3.9%</b>	<b>96.1%</b>	<b>100.0%</b>

#### f. Optimización de los procesos

La optimización de procesos en la producción de cuyes busca mejorar la eficiencia y efectividad de todas las actividades relacionadas con la cría y manejo de estos animales.

### Optimización de procesos en la producción de cuy

El estudio revela que el 54.9% de los cuyicultores tiende a maximizar costos en su producción, mientras que el 25.5% busca minimizarlos y el 19.6% reduce los tiempos de producción para satisfacer las demandas de los clientes. En cuanto a los cuyicultores asociados, el 65.6% tiende a maximizar costos, mientras que, entre los no asociados, el 36.8% prioriza la reducción de tiempos de producción para cumplir con sus clientes compradores, (ver Tabla 114). Estos resultados coinciden con Granizo (2018), quien señala que la optimización de procesos proporciona ventaja competitiva y fortalece a la organización frente a la competencia, aumentando el valor del proyecto.

**Tabla 114**

*Optimización de procesos en la producción de cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Minimizar costos	Maximizar costos	Reducir los tiempos de producción para cumplir con los clientes	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%	55.6%	11.1%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		75.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%	60.0%		100.0%
	Hualanga	11.1%	77.8%	11.1%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%	60.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>25.0%</b>	<b>65.6%</b>	<b>9.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%	50.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%		100.0%
	Chicolón		16.7%	83.3%	100.0%
	Hualanga	50.0%	50.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>36.8%</b>	<b>36.8%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	38.5%	53.8%	7.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%	71.4%	14.3%	100.0%
	Chicolón	18.2%	36.4%	45.5%	100.0%
	Hualanga	18.2%	72.7%	9.1%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%	44.4%	22.2%	100.0%
<b>Total</b>		<b>25.5%</b>	<b>54.9%</b>	<b>19.6%</b>	<b>100.0%</b>

### **4.3.3. Capital relacional**

El capital relacional, es el conjunto de conocimientos que se encuentra en las relaciones externas de una empresa con sus stakeholders, este tipo de conocimiento abarca aspectos como relaciones con clientes, proveedores, competencia, entidades y/o organismos y alianzas estratégicas que tiene la empresa.

**4.3.3.1. Alianzas estratégicas.** Las alianzas estratégicas son asociaciones voluntarias entre dos o más actores sociales para alcanzar objetivos comunes y mejorar la competitividad mediante el intercambio de tecnologías, habilidades o productos. Incluyen acuerdos en desarrollo de productos, tecnologías y financiamiento (Guido, 2010; Quevedo, 2019).

#### **Tipos de alianzas**

##### **a. Desarrollo de productos**

Es un proceso sistemático y estratégico de crear, diseñar y llevar al mercado nuevos productos o mejorar los existentes, relacionadas con los procesos productivos tanto de productos o servicios y el uso eficiente de los recursos en toda la cadena productiva para el éxito del negocio (Quevedo, 2019).

#### **Eficiencia en los procesos productivos en la producción de cuyes**

El estudio indica que la eficiencia de los procesos productivos es crucial para el éxito del negocio de la producción de cuyes, según el 66.7% de los cuyicultores encuestados. En contraste, el 21.6% considera que esta eficiencia no es fundamental y el 11.8% de los productores de cuyes se muestra indiferente. Se observa que los cuyicultores no asociados destacan principalmente por su eficiencia en los procesos productivos, con un porcentaje del 68.45%, seguidos por los cuyicultores asociados con un 65.6% y el 15.8% se muestran indiferentes, (ver Tabla 115). Esta

tendencia sugiere que tanto los cuyicultores asociados como no asociados reconocen la importancia de la eficiencia en sus operaciones de negocio relacionadas con los cuyes (Quevedo, 2019).

**Tabla 115**

*Eficiencia en los procesos productivos en la producción de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%	20.0%	40.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%		60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>25.0%</b>	<b>9.4%</b>	<b>65.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		25.0%	75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón		33.3%	66.7%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>	<b>15.8%</b>	<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca		7.7%	92.3%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	14.3%	57.1%	100.0%
	Chicolón	18.2%	27.3%	54.5%	100.0%
	Hualanga	27.3%	9.1%	63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	44.4%		55.6%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>11.8%</b>	<b>66.7%</b>	<b>100.0%</b>

### **Red de colaboración en granjas para mejora genética de producción de cuyes**

En el ámbito del estudio, se observa que el 70.6% de los cuyicultores, para tener un buen mejoramiento genético en la producción de cuyes recurren a las granjas de sus amistades, mientras que el 27.5% no lo hace. Los cuyicultores no asociados son los que más recurren a las granjas de sus vecinos 84.2%, (ver Tabla 116). Al adquirir cuyes reproductores de otras granjas o otras regiones mejora la genética en los cuyes (Ortiz, 2013).

**Tabla 116**

*Red de colaboración en granjas para mejora genética de producción de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%		88.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	55.6%		44.4%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%		40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>34.4%</b>	<b>3.1%</b>	<b>62.5%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>		<b>84.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%		84.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%	14.3%	71.4%	100.0%
	Chicolón	27.3%		72.7%	100.0%
	Hualanga	45.5%		54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%		66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>27.5%</b>	<b>2.0%</b>	<b>70.6%</b>	<b>100.0%</b>

### **Mejora continua de los procesos productivos y competitividad en el mercado**

En el área de estudio, se muestra que el 68.6% de los cuyicultores indica que la mejora continua de los procesos productivos es esencial para mantener la competitividad del mercado, mientras que el 29.4% afirma que no es esencial y el 2.0% de los cuyicultores se muestran indiferentes. Los cuyicultores no asociados son los que más muestran mejora continua en los procesos productivos 73.7%, (ver Tabla 117).

**Tabla 117**

*Mejora continua de los procesos productivos y competitividad en el mercado, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%		88.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	44.4%		55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%		60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.3%</b>	<b>3.1%</b>	<b>65.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>		<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%		84.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	14.3%	57.1%	100.0%
	Chicolón	36.4%		63.6%	100.0%
	Hualanga	45.5%		54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>29.4%</b>	<b>2.0%</b>	<b>68.6%</b>	<b>100.0%</b>

#### **b. Alianzas tecnológicas**

Las alianzas tecnológicas son acuerdos estratégicos entre dos o más organizaciones, generalmente empresas, con el fin de compartir conocimientos, recursos y tecnología para alcanzar objetivos comunes.

#### **Colaboración en la adopción de tecnología entre cuyicultores**

En el estudio se muestra que el 64.7% de los cuyicultores adopta la tecnología en colaboración con otros cuyicultores para mejorar su negocio, mientras que el 33.3% no adopta la tecnología con otros cuyicultores y el 2.0% se muestran indiferentes. Al interno del estudio, se muestra que el 73.7% de los cuyicultores no asociados son los que mayormente adoptan la tecnología en conjunto con otros cuyicultores, (ver Tabla 118). Estas alianzas estratégicas

mejoran la colaboración en la adopción de tecnología en las organizaciones, fomentando creación de valor (Bustamante, 1999).

**Tabla 118**

*Colaboración en la adopción de tecnología entre cuyicultores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%		88.9%	100%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100%
	Chicolón	60.0%		40.0%	100%
	Hualanga	44.4%		55.6%	100%
	Frutillo Bajo	60.0%		40.0%	100%
<b>Total</b>		<b>40.6%</b>		<b>59.4%</b>	<b>100%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100%
	Hualanga		50.0%	50.0%	100%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100%
<b>Total</b>		<b>21.1%</b>	<b>5.3%</b>	<b>73.7%</b>	<b>100%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%		84.6%	100%
	San Juan de Lacamaca	28.6%		71.4%	100%
	Chicolón	45.5%		54.5%	100%
	Hualanga	36.4%	9.1%	54.5%	100%
	Frutillo Bajo	44.4%		55.6%	100%
<b>Total</b>		<b>33.3%</b>	<b>2.0%</b>	<b>64.7%</b>	<b>100%</b>

### c. Alianzas de financiamiento

Son acuerdos estratégicos entre diferentes entidades para colaborar en la obtención de recursos económicos para financiar proyectos o actividades específicas, aprovechando los recursos financieros y las redes de contactos de cada entidad involucrada.

#### **Preferencia por el financiamiento propio en el negocio**

En el ámbito del estudio, se muestra que el 76.5% de los cuyicultores prefiere trabajar con financiamiento propio en su negocio del cuy, mientras que el 23.5% prefiere trabajar con

financiamiento externo. Los cuyicultores asociados son los que más prefieren trabajar con su financiamiento propio 84.4%, (ver Tabla 119).

**Tabla 119**

*Preferencia por financiamiento propio en el negocio, según centro poblado y asociatividad.*

*Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	77.8%	100%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	50.0%	100%
	Chicolón		100.0%	100%
	Hualanga	11.1%	88.9%	100%
	Frutillo Bajo		100.0%	100%
<b>Total</b>		<b>15.6%</b>	<b>84.4%</b>	<b>100%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%	50.0%	100%
	San Juan de Lacamaca		100.0%	100%
	Chicolón	33.3%	66.7%	100%
	Hualanga	50.0%	50.0%	100%
	Frutillo Bajo	50.0%	50.0%	100%
<b>Total</b>		<b>36.8%</b>	<b>63.2%</b>	<b>100%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%	69.2%	100%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	71.4%	100%
	Chicolón	18.2%	81.8%	100%
	Hualanga	18.2%	81.8%	100%
	Frutillo Bajo	22.2%	77.8%	100%
<b>Total</b>		<b>23.5%</b>	<b>76.5%</b>	<b>100%</b>

**4.3.3.2. Relación con los clientes.** Se refiere a la interacción continua con distintos segmentos de clientes que requieren productos o servicios del negocio principal. Incluye actividades y estrategias para comprender, satisfacer y mantener a los clientes, generando lealtad y retención (Quevedo, 2019; Marchan, 2024; Peresson, 2007).

#### **Tipo de relaciones**

##### **a. Relación transaccional**

Esta es una relación básica en la que la empresa y el cliente interactúan principalmente para realizar transacciones comerciales. No hay una conexión emocional fuerte y la interacción se limita al intercambio de bienes o servicios por dinero (De Luis, 2022).

### Formas de comunicación con compradores en el negocio de cuyes

En el ámbito del estudio, se observa que el 64.7% de los cuyicultores cuenta con formas de comunicación con sus compradores, mientras que el 27.5% no cuenta con formas de comunicación y el 7.8% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Al interior de estudio los cuyicultores no asociados son los que más cuentan con formas de comunicación sus compradores 68.4%, el 15.8% de los productores no asociados se muestran indiferentes, (ver Tabla 120).

**Tabla 120**

*Formas de comunicación con compradores en el negocio de cuyes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%		77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%	20.0%	60.0%	100.0%
	Hualanga	44.4%		55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%		60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>34.4%</b>	<b>3.1%</b>	<b>62.5%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		33.3%	66.7%	100.0%
	Chicolón		33.3%	66.7%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>	<b>15.8%</b>	<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%		76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	14.3%	57.1%	100.0%
	Chicolón	9.1%	27.3%	63.6%	100.0%
	Hualanga	45.5%		54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%		66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>27.5%</b>	<b>7.8%</b>	<b>64.7%</b>	<b>100.0%</b>

### Durabilidad de las relaciones con compradores

En el área de estudio, el 72.5% de los cuyicultores sus relaciones que establece con sus compradores se caracterizan por ser duraderas, mientras que el 25.5% de los cuyicultores sus relaciones con sus compradores no son duraderas. Los cuyicultores no asociados presentan mayores relaciones duraderas con sus compradores 78.9%, los asociados en 68.8% (ver Tabla 121). Al mantener relaciones a largo plazo, se fomenta la lealtad del cliente, lo que puede traducirse en ventas recurrentes y un flujo de ingresos más estable.

**Tabla 121**

*Durabilidad de las relaciones con compradores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%		77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%	25.0%		100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%		77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>28.1%</b>	<b>3.1%</b>	<b>68.8%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%		25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.1%</b>		<b>78.9%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%		84.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%	14.3%	42.9%	100.0%
	Chicolón	18.2%		81.8%	100.0%
	Hualanga	27.3%		72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%		66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>25.5%</b>	<b>2.0%</b>	<b>72.5%</b>	<b>100.0%</b>

#### b. Relación relacional

Este tipo de relación busca una conexión profunda con el cliente, enfocándose en la satisfacción a largo plazo y la fidelización mediante programas de lealtad, descuentos exclusivos y servicios personalizados.

### Calidad de cuyes vendidos y satisfacción del cliente

En el estudio, el 58.8% de los cuyicultores se esfuerzan siempre por vender cuyes de calidad para satisfacer a sus clientes, mientras que el 31.4% no lo hacen y el 9.8% se muestran indiferentes. En el caso de los cuyicultores no asociados son los que más esfuerzan por mantener la calidad 63.2% y el 12.5% de los productores de cuyes asociados se muestran indiferentes, (ver Tabla 122). La calidad de los cuyes vendidos es fundamental para garantizar la satisfacción del cliente, ya que directamente influye en la percepción del valor recibido por el precio pagado.

**Tabla 122**

*Calidad de cuyes vendidos y satisfacción del cliente, según centro poblado y asociatividad.*

*Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	50.0%		100.0%
	Chicolón	40.0%	40.0%	20.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.3%</b>	<b>12.5%</b>	<b>56.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón		16.7%	83.3%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.6%</b>	<b>5.3%</b>	<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	38.5%		61.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%	28.6%	28.6%	100.0%
	Chicolón	18.2%	27.3%	54.5%	100.0%
	Hualanga	36.4%		63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.4%</b>	<b>9.8%</b>	<b>58.8%</b>	<b>100.0%</b>

### c. Relación de servicio

En este enfoque, la organización busca brindar un alto nivel de servicio al cliente, incluso después de que se haya realizado la transacción inicial. La empresa se compromete a resolver problemas, proporcionar asistencia técnica, y garantizar la satisfacción continua del cliente.

#### **Compromiso de resolución de problemas Post-Compra con clientes de cuy**

En el área del estudio, se observa que el 62.7% de los cuyicultores se compromete a resolver problemas con sus clientes después de la compra del cuy, solo el 33.3% no se compromete a resolver los problemas que se presenten después de la compra y el 3.9% se muestran indiferentes. Los cuyicultores asociados son los que más se comprometen a la resolución de problemas 68.8%, (ver Tabla 123).

**Tabla 123**

*Compromiso de resolución de problemas Post-Compra con clientes de cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%		77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%		60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>28.1%</b>	<b>3.1%</b>	<b>68.8%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	50.0%	16.7%	33.3%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%		25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>42.1%</b>	<b>5.3%</b>	<b>52.6%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%		76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%	14.3%	71.4%	100.0%
	Chicolón	36.4%	9.1%	54.5%	100.0%
	Hualanga	36.4%		63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	55.6%		44.4%	100.0%
<b>Total</b>		<b>33.3%</b>	<b>3.9%</b>	<b>62.7%</b>	<b>100.0%</b>

#### d. Relación colaborativa

En este tipo de relación, la relación de cocreación de valor entre empresa y cliente, donde ambos colaboran estrechamente. La empresa busca retroalimentación para mejorar, involucra a los clientes en el desarrollo de productos, y permite la personalización según sus necesidades individuales.

#### Características de la producción de cuy según los clientes

En el área de estudio, el 68.6% de los cuyicultores indica que la producción de sus cuyes está sujeta a las características de sus clientes, mientras que el 27.5% no está sujeta a las características que recibe de sus clientes y el 3.9% se muestran indiferentes. A nivel interno tanto cuyicultores asociados y no asociados siguen la misma tendencia. (ver Tabla 124).

**Tabla 124**

*Características de la producción de cuy según los clientes, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.3%</b>		<b>68.8%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		33.3%	66.7%	100.0%
	Chicolón		16.7%	83.3%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.1%</b>	<b>10.5%</b>	<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%		69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	14.3%	57.1%	100.0%
	Chicolón	9.1%	9.1%	81.8%	100.0%
	Hualanga	36.4%		63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%		66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>27.5%</b>	<b>3.9%</b>	<b>68.6%</b>	<b>100.0%</b>

### Percepción de las relaciones entre cuyicultores y clientes

En el ámbito del estudio se muestra que el 84.3% de los cuyicultores tienen relaciones muy buenas con sus clientes, mientras que el 15.7% tiene relaciones regulares. Al nivel interno del estudio de los dos grupos de productores de cuyes (asociados y no asociados) muestran relaciones muy buenas con los clientes (90.6%) (73.7%) y el 26.3% de los productores de cuyes no asociados sus relaciones son regulares con sus clientes, (ver Tabla 125).

**Tabla 125**

*Percepción de las relaciones entre cuyicultores y clientes, según centro poblado y asociatividad.*

*Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>Muy buena</b>	<b>Regular</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	77.8%	22.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	100.0%		100.0%
	Hualanga	100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>90.6%</b>	<b>9.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	100.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%		100.0%
	Chicolón	16.7%	83.3%	100.0%
	Hualanga	100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%		<b>100.0%</b>
<b>Total</b>		<b>73.7%</b>	<b>26.3%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	84.6%	15.4%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	85.7%	14.3%	100.0%
	Chicolón	54.5%	45.5%	100.0%
	Hualanga	100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>84.3%</b>	<b>15.7%</b>	<b>100.0%</b>

**4.3.3.3. Relación con los proveedores.** La relación con los proveedores implica colaboración y comunicación para asegurar calidad, suministro oportuno y resolver problemas, beneficiando a ambas partes. Estas relaciones son cruciales para el funcionamiento del negocio, mejorando precios y la cadena de suministro (Quevedo, 2019; Solís, 2012).

#### **Tipo de vínculos**

##### **a. Buenas relaciones con los proveedores**

Las buenas relaciones con los proveedores se fundamentan en la colaboración mutuamente beneficiosa, la comunicación efectiva y principios como la confianza, transparencia y respeto. Esto puede conducir a precios competitivos, entregas puntuales y calidad consistente, mejorando así la eficiencia operativa y la competitividad de la organización.

#### **Relaciones con proveedores**

En el área de estudio, el 76.5% de los cuyicultores mantienen buenas relaciones con sus proveedores, mientras que solo el 21.6 no las mantiene. Destaca que los cuyicultores asociados son los que más muestran buenas relaciones, alcanzando el 81.3%, (ver Tabla 126). Las buenas relaciones con los proveedores implican una colaboración mutuamente beneficiosa y una comunicación efectiva, se basan en la confianza, la transparencia y el respeto, lo que puede resultar en precios competitivos, entregas oportunas y calidad constante. Estas relaciones sólidas pueden mejorar la eficiencia operativa y la competitividad de una organización.

**Tabla 126**

*Relaciones con proveedores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%		77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>18.8%</b>		<b>81.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	50.0%		50.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>5.3%</b>	<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%		71.4%	100.0%
	Chicolón	45.5%		54.5%	100.0%
	Hualanga	18.2%		81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>2.0%</b>	<b>76.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Relaciones sostenidas con los proveedores clave**

En el área de estudio, el 76.5% de los cuyicultores mantienen relaciones duraderas con sus proveedores clave, mientras que el 21.6% no lo hacen y el 2.0% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores asociados muestran la mayor proporción de relaciones duraderas con sus proveedores claves en el negocio del cuy (84.4%), (ver Tabla 127).

**Tabla 127**

*Relaciones Sostenidas con Proveedores Clave, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.6%</b>		<b>84.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	66.7%		33.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.6%</b>	<b>5.3%</b>	<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%		71.4%	100.0%
	Chicolón	45.5%		54.5%	100.0%
	Hualanga	27.3%		72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>2.0%</b>	<b>76.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Evaluación de proveedores mediante investigación y selección**

En el estudio, el 82.4% de los cuyicultores dedican tiempo a investigar y elegir a sus proveedores, mientras que el 13.7% no lo hacen. Los cuyicultores asociados son los que más tiempo invierten en investigar a sus proveedores (84.4%), especialmente en ciertos centros poblados, alcanzando el 100% de dedicación en lugares como Ahijadero Lacamaca y la Hualanga, (ver Tabla 128).

**Tabla 128**

*Evaluación de proveedores mediante investigación y selección, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%		88.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%		88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo		20.0%	80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>12.5%</b>	<b>3.1%</b>	<b>84.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo		25.0%	75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>	<b>5.3%</b>	<b>78.9%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%		84.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%		71.4%	100.0%
	Chicolón	18.2%		81.8%	100.0%
	Hualanga	9.1%		90.9%	100.0%
	Frutillo Bajo		22.2%	77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>13.7%</b>	<b>3.9%</b>	<b>82.4%</b>	<b>100.0%</b>

#### **b. Vínculos de Información comercial**

En el estudio, el 78.4% de los cuyicultores establecen vínculos de información comercial adecuados con sus proveedores, mientras que el 15.7% no lo hace y el 5.9% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores asociados muestran un mayor vínculo comercial con sus proveedores, alcanzando un 87.5%, el 26.3% de los productores no asociados están en desacuerdo y el 10.5% se muestran en indiferentes, (ver Tabla 129). Los vínculos de información comercial son cruciales para identificar oportunidades y mitigar riesgos, proporcionando una visión financiera y comercial completa del negocio (Lapiedra, 2021).

**Tabla 129**

*Vínculos de Información Comercial, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%	20.0%	60.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%		88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>9.4%</b>	<b>3.1%</b>	<b>87.5%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón	33.3%	16.7%	50.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>10.5%</b>	<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%		57.1%	100.0%
	Chicolón	27.3%	18.2%	54.5%	100.0%
	Hualanga	9.1%		90.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.7%</b>	<b>5.9%</b>	<b>78.4%</b>	<b>100.0%</b>

### **c. Fortalecimiento de capacidades**

El fortalecimiento de capacidades implica mejorar habilidades, conocimientos y estructuras organizativas para enfrentar desafíos, cumplir objetivos y adaptarse al entorno cambiante, mediante formación, desarrollo de infraestructuras y mejora continua de procesos.

#### **Vínculos de fortalecimiento de capacidades familiares**

En el estudio, el 70.6% de los cuyicultores establecen vínculos para mejorar el rendimiento familiar, mientras que el 21.6% no lo hace y el 7.8% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores no asociados son los que más establecen vínculos para el fortalecimiento de sus capacidades (73.7%), (ver Tabla 130). Estos resultados guardan similitud a lo descrito por Cárdenas (2018), quien indica que el vínculo para el reforzamiento de capacidades es el proceso mediante el cual individuos, organizaciones y sociedades adquieren,

fortalecen y mantienen las competencias necesarias para definir y alcanzar sus objetivos de desarrollo a lo largo del tiempo.

**Tabla 130**

*Vínculos para el refortalecimiento de capacidades familiares, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón		20.0%	80.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo		20.0%	80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>25.0%</b>	<b>6.3%</b>	<b>68.8%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	33.3%	16.7%	50.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo		25.0%	75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>	<b>10.5%</b>	<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%		76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%		57.1%	100.0%
	Chicolón	18.2%	18.2%	63.6%	100.0%
	Hualanga	27.3%		72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo		22.2%	77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>7.8%</b>	<b>70.6%</b>	<b>100.0%</b>

#### **d. Recursos financieros**

Son los activos que tienen algún grado de liquidez. El dinero en efectivo, los créditos, los depósitos en entidades financieras, las divisas y las tenencias de acciones y bonos (Pérez, 2022).

#### **Vínculos financieros para el desarrollo del agronegocio del cuy**

En el área de estudio, el 80.4% de los cuyicultores establecen vínculos para acceder a recursos financieros para el desarrollo del agronegocio del cuy, mientras que el 15.7% no lo hacen y el 3.9% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores asociados son los que más establecen vínculos para acceder a recursos financieros 84.4%, (ver Tabla 131).

Los vínculos financieros para el desarrollo del agronegocio del cuy permiten acceder a recursos económicos necesarios para impulsar la producción, mejorar la infraestructura, y adoptar tecnologías más eficientes.

**Tabla 131**

*Vínculos financieros para el desarrollo del Agronegocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%		77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón		20.0%	80.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%		88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>12.5%</b>	<b>3.1%</b>	<b>84.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón		16.7%	83.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.1%</b>	<b>5.3%</b>	<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%		76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%		57.1%	100.0%
	Chicolón		18.2%	81.8%	100.0%
	Hualanga	9.1%		90.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%		88.9%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.7%</b>	<b>3.9%</b>	<b>80.4%</b>	<b>100.0%</b>

#### **e. Recursos tecnológicos**

Son herramientas que desempeñan un papel importante en la búsqueda y acceso, generación, intercambio, difusión, gestión al conocimiento en el proceso de aprendizaje (Ubillus, 2021).

### Vínculos de acceso a recursos tecnológicos para mejorar la producción del cuy

En el ámbito del estudio, el 78.4% de los cuyicultores establecen vínculos de acceso a recursos tecnológicos para mejorar la producción del cuy, mientras que el 17.6% no establece acceso a los recursos tecnológicos. A nivel de los cuyicultores asociados y no asociados muestran similar tendencia en el acceso a recursos tecnológicos 78.1% y 78.9% respectivamente, (ver Tabla 132). Estos vínculos permiten a los productores de cuyes adoptar herramientas y técnicas avanzadas que mejoran la eficiencia y la calidad de la producción. Esto incluye el acceso a tecnologías para la alimentación optimizada, el manejo sanitario, la genética mejorada y la automatización de procesos

**Tabla 132**

*Vínculos de acceso a recursos tecnológicos para mejorar la producción del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%		77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%	20.0%	60.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%		88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>18.8%</b>	<b>3.1%</b>	<b>78.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón		16.7%	83.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>	<b>5.3%</b>	<b>78.9%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%		76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%		71.4%	100.0%
	Chicolón	9.1%	18.2%	72.7%	100.0%
	Hualanga	9.1%		90.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>17.6%</b>	<b>3.9%</b>	<b>78.4%</b>	<b>100.0%</b>

#### **f. Recursos productivos**

Los recursos productivos son los elementos utilizados para producir bienes y servicios que satisfacen las necesidades humanas.

#### **Vínculos de acceso a recursos productivos para la adquisición de insumos y materia prima**

En el área de estudio, el 78.4% de los participantes establecen vínculos de acceso a recursos productivos para adquirir insumos y materia prima, mientras que el 13.7% no lo hacen y el 7.8 de los productores de cuyes se muestran indiferentes. A nivel de los cuyicultores asociados y no asociados muestran similar tendencia en el vínculo de acceso a los recursos productivos 78.1% y 78.9% respectivamente y el 21.8% de los productores no asociados se muestran indiferentes, (ver Tabla 133). Estos vínculos permiten a los productores de cuyes obtener los materiales necesarios de manera eficiente y a costos competitivos. Esto incluye el acceso a alimentos de calidad, medicamentos, equipos, y otros insumos esenciales para la cría y manejo de los cuyes.

**Tabla 133**

*Vínculos de acceso a recursos productivos para la adquisición de insumos y materia prima, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%		77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.9%</b>		<b>78.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón		50.0%	50.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo		25.0%	75.0%	100.0%
<b>Total</b>			<b>21.1%</b>	<b>78.9%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%		76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%		85.7%	100.0%
	Chicolón		27.3%	72.7%	100.0%
	Hualanga	18.2%		81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>13.7%</b>	<b>7.8%</b>	<b>78.4%</b>	<b>100.0%</b>

### **Percepción de las relaciones entre cuyicultores y proveedores**

En el ámbito del estudio se muestra que el 70.6% de los cuyicultores mantienen relaciones positivas con sus proveedores, mientras que el 29.4% reportan relaciones regulares. Al interior del estudio el 78.1% los cuyicultores no asociados tienen buenas relaciones con sus proveedores. De manera similar, el 57.9% de los cuyicultores asociados también reportan relaciones favorables con sus proveedores, y el 42.1% de los productores de cuyes no asociados sus percepciones son regulares, (ver Tabla 134).

**Tabla 134**

*Percepción de las relaciones entre cuyicultores y proveedores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>Buena</b>	<b>Regular</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	88.9%	11.1%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón	100.0%		100.0%
	Hualanga	66.7%	33.3%	100.0%
	Frutillo Bajo	80.0%	20.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>78.1%</b>	<b>21.9%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%	75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%		100.0%
	Chicolón	50.0%	50.0%	100.0%
	Hualanga	100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%	50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>57.9%</b>	<b>42.1%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	69.2%	30.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	71.4%	28.6%	100.0%
	Chicolón	72.7%	27.3%	100.0%
	Hualanga	72.7%	27.3%	100.0%
	Frutillo Bajo	66.7%	33.3%	100.0%
<b>Total</b>		<b>70.6%</b>	<b>29.4%</b>	<b>100.0%</b>

**4.3.3.4. Relación con la competencia.** Se refiere a cómo una organización interactúa con otras del mismo mercado que ofrecen productos o servicios similares, abarcando desde la competencia directa hasta la colaboración estratégica (Garzón, 2015).

#### **Percepción de las relaciones entre los cuyicultores y su competencia**

En la zona de estudio, el 60.8% de los cuyicultores mantiene relaciones regulares con su competencia, el 29.4% tiene buenas relaciones, y solo el 9.8% tiene relaciones bajas. Entre los cuyicultores no asociados, el 73.7% tiene relaciones regulares con su competencia, mientras que, entre los cuyicultores asociados, este porcentaje es del 53.1%, (ver Tabla 135). El productor interactúa con otras organizaciones que operan en el mismo mercado y ofrecen productos o

servicios similares. Estas relaciones pueden variar desde la rivalidad directa hasta la colaboración estratégica (Garzón, 2015).

**Tabla 135**

*Percepción de las relaciones entre los cuyicultores y su competencia, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>Buena</b>	<b>Regular</b>	<b>Baja</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	44.4%	55.6%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón		100.0%		100.0%
	Hualanga	33.3%	44.4%	22.2%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%	40.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>37.5%</b>	<b>53.1%</b>	<b>9.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca		100.0%		100.0%
	Chicolón		100.0%		100.0%
	Hualanga		100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	75.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>	<b>73.7%</b>	<b>10.5%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	46.2%	38.5%	15.4%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	57.1%	14.3%	100.0%
	Chicolón		100.0%		100.0%
	Hualanga	27.3%	54.5%	18.2%	100.0%
	Frutillo Bajo	44.4%	55.6%		100.0%
<b>Total</b>		<b>29.4%</b>	<b>60.8%</b>	<b>9.8%</b>	<b>100.0%</b>

**4.3.3.5. Relación con las entidades u/o organizaciones.** Son las interacciones y conexiones establecidas por una organización, ya sea pública o privada, con otras entidades similares, gobiernos, ONGs, universidades u otras organizaciones.

#### **Percepción de las relaciones con las entidades u/o organizaciones**

En el estudio, se encontró que el 52.9% de los cuyicultores mantienen buenas relaciones con las entidades públicas, mientras que el 33.3% tienen relaciones regulares. Entre los cuyicultores asociados, el 75.0% tiene buenas relaciones, pero entre los cuyicultores no asociados, solo el 21.1% mantiene buenas relaciones con sus proveedores, (ver Tabla 136). Estas

relaciones pueden incluir una variedad de actividades y colaboraciones, y son esenciales para el desarrollo y funcionamiento efectivo de cualquier organización o comunidad.

**Tabla 136**

*Percepción de las relaciones con las entidades u/o organizaciones, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>Buena</b>	<b>Regular</b>	<b>Baja</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	100.0%			100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	50.0%		100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	88.9%	11.1%		100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%	40.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>75.0%</b>	<b>15.6%</b>	<b>9.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		100.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón		50.0%	50.0%	100.0%
	Hualanga		100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	75.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>	<b>63.2%</b>	<b>21.1%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	69.2%	30.8%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%	28.6%	14.3%	100.0%
	Chicolón	18.2%	27.3%	54.5%	100.0%
	Hualanga	72.7%	27.3%		100.0%
	Frutillo Bajo	44.4%	55.6%		100.0%
<b>Total</b>		<b>52.9%</b>	<b>33.3%</b>	<b>13.7%</b>	<b>100.0%</b>

### **Percepción de la imagen que ha generado a su negocio ante la población**

En el área de estudio, el 78.4% de los cuyicultores consideran que la imagen de su negocio que han generado ante la población es apropiada, y el 21.6% indica que es la más apropiada. Entre los cuyicultores no asociados, el 94.7% es apropiada, en los cuyicultores asociados se muestra similar tendencia 68.8%, (ver Tabla 137).

**Tabla 137**

*Percepción de la imagen que ha generado a su negocio ante la población, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>La más apropiada</b>	<b>Apropiada</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	44.4%	55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	75.0%	100.0%
	Chicolón		100.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.3%</b>	<b>68.8%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%	100.0%
	Chicolón		100.0%	100.0%
	Hualanga		100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo		100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>5.3%</b>	<b>94.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	71.4%	100.0%
	Chicolón		100.0%	100.0%
	Hualanga	27.3%	72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%	77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>78.4%</b>	<b>100.0%</b>

#### **4.4. Análisis de la variable Capacidades dinámicas**

Las capacidades dinámicas se refieren a la habilidad de una organización para absorber, innovar, adaptar y aprender de manera efectiva, permitiéndole reconfigurar sus recursos internos y competencias externas en respuesta a cambios del entorno. Esto facilita la adaptación continua y la generación de ventajas competitivas sostenibles.

#### **4.4.1. *Análisis de la capacidad de Absorción***

La capacidad de absorción empresarial se define como la habilidad de una organización para adquirir, integrar y aplicar activamente nuevos conocimientos, tecnologías o habilidades del entorno externo, facilitando la innovación y la adaptación continua. Esta capacidad comprende adquisición, asimilación, transformación y explotación de conocimiento,

##### **a. Adquisición de conocimiento**

Es la habilidad de que tienen las compañías para obtener, valorizar y apropiarse de conocimientos o información externa esencial para realizar correctamente sus procesos (Zahra & George 2002).

##### **Adquisición de conocimiento sobre el negocio del cuy**

En el estudio, se muestra que el 80.4% de los cuyicultores busca información para adquirir conocimiento sobre el negocio del cuy, mientras que el 17.6% no busca información. Los cuyicultores asociados son los que más buscan información 81.3%, (ver Tabla 138). Estos resultados son similares a lo descrito por Tapia (2022) donde indica que la adquisición de conocimiento es la habilidad que tienen las compañías para obtener, valorizar y apropiarse de conocimientos o información externa esencial para realizar correctamente sus procesos.

**Tabla 138**

*Adquisición de conocimiento sobre el negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad.*

*Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%		77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.6%</b>	<b>3.1%</b>	<b>81.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.1%</b>		<b>78.9%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	7.7%	76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%		85.7%	100.0%
	Chicolón	18.2%		81.8%	100.0%
	Hualanga	18.2%		81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>17.6%</b>	<b>2.0%</b>	<b>80.4%</b>	<b>100.0%</b>

#### **Adquisición de conocimientos en los procesos de producción de la crianza del cuy**

En el ámbito del estudio, el 60.8% de los cuyicultores busca nueva información para mejorar su conocimiento en los procesos de producción del cuy, mientras que el 31.4% no busca información y el 7.8% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores no asociados son los que más buscan nueva información para mejorar sus conocimientos 68.4%, (ver Tabla 139).

**Tabla 139**

*Adquisición de conocimientos en los procesos de producción de la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	22.2%	55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%		40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.3%</b>	<b>12.5%</b>	<b>56.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%		25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.6%</b>		<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	15.4%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%	14.3%	28.6%	100.0%
	Chicolón	18.2%		81.8%	100.0%
	Hualanga	18.2%	9.1%	72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	66.7%		33.3%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.4%</b>	<b>7.8%</b>	<b>60.8%</b>	<b>100.0%</b>

#### **b. Asimilación de conocimiento**

Las capacidades de absorción empresarial se refieren a la habilidad de las empresas para asimilar conocimientos del entorno, promoviendo flexibilidad y adaptabilidad. Este proceso implica un alto nivel de entrenamiento y aprendizaje, reduciendo la ambigüedad asociada al nuevo conocimiento (Lane et al., 2001).

#### **Hacemos hincapié en el apoyo de los miembros de la familia para la resolución de problemas en la crianza del cuy**

En un estudio sobre la crianza de cuyes, se observa que la mayoría de los cuyicultores (74.5%) destacan la importancia del apoyo de los miembros de la familia para resolver problemas relacionados con esta actividad y el 3.9% de los cuyicultores se muestran indiferentes.

En contraste, el 21.6% de los cuyicultores no hacen uso de este apoyo familiar. Además, los cuyicultores asociados están aún más inclinados a recibir apoyo familiar, con un porcentaje significativamente de (78.1%), (ver Tabla 140).

**Tabla 140**

*Hincapié en el apoyo de los miembros de la familia para la resolución de problemas en la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	22.2%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%		77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.6%</b>	<b>6.3%</b>	<b>78.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón	50.0%		50.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.6%</b>		<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	15.4%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%		57.1%	100.0%
	Chicolón	36.4%		63.6%	100.0%
	Hualanga	18.2%		81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>3.9%</b>	<b>74.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Dinámica de compartición de información y aprendizaje en el emprendimiento familiar**

En el estudio, se observa que el 58.8% de los cuyicultores comparten información de manera ágil y rápida, logrando un mayor aprendizaje familiar, mientras que el 31.4% no lo hace y el 9.8% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores asociados destacan, con un 62.5% compartiendo información eficientemente, (ver Tabla 141).

**Tabla 141**

*Dinámica de compartición de información y aprendizaje en el emprendimiento familiar, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	33.3%	44.4%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%		60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>28.1%</b>	<b>9.4%</b>	<b>62.5%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%	25.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>36.8%</b>	<b>10.5%</b>	<b>52.6%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	23.1%	61.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	14.3%	57.1%	100.0%
	Chicolón	27.3%		72.7%	100.0%
	Hualanga	36.4%		63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	55.6%	11.1%	33.3%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.4%</b>	<b>9.8%</b>	<b>58.8%</b>	<b>100.0%</b>

### **c. Transformación de conocimiento**

Consideran que la transformación, es la destreza de las empresas para generar o hacer mejoras sus operaciones o hábitos internos para facilitar el traspaso y la conjugación de conocimientos ya existentes partiendo de la creación de nuevos hábitos u operaciones (Montes & Huamán 2021).

#### **Aplicación de los nuevos conocimientos por los integrantes de la familia**

En el ámbito del estudio, se observa que el 70.6% de los cuyicultores indican que los miembros de su familia son capaces de aplicar los nuevos conocimientos en su trabajo del día a día, mientras que el 21.6% no aplica los nuevos conocimientos y el 7.8% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. A nivel interno del estudio, los cuyicultores asociados son los

que más muestran transformación de sus conocimientos (75.0%) y el 12.5% de los productores asociados se muestran indiferentes, (ver Tabla 142).

**Tabla 142**

*Aplicación de los nuevos conocimientos por los integrantes de la familia, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	22.2%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%		88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo		20.0%	80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>12.5%</b>	<b>12.5%</b>	<b>75.0%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>36.8%</b>		<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%	15.4%	61.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%	14.3%	42.9%	100.0%
	Chicolón	27.3%		72.7%	100.0%
	Hualanga	9.1%		90.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>7.8%</b>	<b>70.6%</b>	<b>100.0%</b>

### **Ventaja de la experiencia adquirida de los miembros de la familia en el negocio**

En el ámbito de estudio, se muestra que el 52.9% de los cuyicultores indican que los miembros de su familia son capaces de sacar ventaja de la experiencia adquirida, para mejorar su trabajo. Sin embargo, el 39.2% no sacan ventaja de su experiencia adquirida. Los cuyicultores asociados con los que más están de acuerdo con la experiencia que tienen los miembros de la familia (56.3%), principalmente en los centros poblados de Ahijadero Lacamaca y Chicolón, (ver Tabla 143).

**Tabla 143**

*Ventaja de la experiencia adquirida de los miembros de la familia en el negocio, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	55.6%		44.4%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	40.0%	40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>34.4%</b>	<b>9.4%</b>	<b>56.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%			100.0%
<b>Total</b>		<b>47.4%</b>	<b>5.3%</b>	<b>47.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%	7.7%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%	14.3%	42.9%	100.0%
	Chicolón	36.4%		63.6%	100.0%
	Hualanga	45.5%		54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	55.6%	22.2%	22.2%	100.0%
<b>Total</b>		<b>39.2%</b>	<b>7.8%</b>	<b>52.9%</b>	<b>100.0%</b>

#### **d. Explotación de conocimiento**

Es la habilidad de utilización del conocimiento, que condiciona la capacidad de innovación de la empresa, y visto desde el punto de vista de la empresa, es la capacidad de esta al aplicar comercialmente el conocimiento adquirido para lograr los objetivos planteados (Zahra & George 2002).

#### **Adquisición de nuevas tecnologías en el emprendimiento**

En el área de estudio, se observa que el 88.2% de los cuyicultores indican que al adquirir nuevas tecnologías el negocio del cuy tiene la capacidad de trabajar de manera efectiva. Sin embargo, el 9.8% está en desacuerdo. Los cuyicultores no asociados son los que más hacen explotación de su conocimiento en su negocio del cuy (94.7%), (ver Tabla 144).

**Tabla 144**

*Adquisición de nuevas tecnologías en el emprendimiento, según centro poblado y asociatividad.*

*Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%		88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>12.5%</b>	<b>3.1%</b>	<b>84.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>5.3%</b>		<b>94.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%	7.7%	84.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	18.2%		81.8%	100.0%
	Hualanga	9.1%		90.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%		88.9%	100.0%
<b>Total</b>		<b>9.8%</b>	<b>2.0%</b>	<b>88.2%</b>	<b>100.0%</b>

### **Adquisición y aplicación de nuevas tecnologías en el emprendimiento**

En el ámbito del estudio, se muestra que el 74.5% de los cuyicultores indican que, al adquirir y aplicar nuevas tecnologías, el emprendimiento se muestra en la capacidad de aplicar los conocimientos de manera efectiva. Sin embargo, el 21.6% de los cuyicultores muestran desacuerdo. Al interior del estudio, los cuyicultores asociados son los que más adquieren y aplican nuevas tecnologías en su emprendimiento (75.0%), (ver Tabla 145).

**Tabla 145**

*Adquisición y aplicación de nuevas tecnologías en el emprendimiento, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca		11.1%	88.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%		77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.9%</b>	<b>3.1%</b>	<b>75.0%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	16.7%	16.7%	66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.1%</b>	<b>5.3%</b>	<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%	7.7%	84.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%		57.1%	100.0%
	Chicolón	27.3%	9.1%	63.6%	100.0%
	Hualanga	18.2%		81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>3.9%</b>	<b>74.5%</b>	<b>100.0%</b>

#### **Agregación de valor en de la crianza del cuy**

En el estudio se encontró que el 37.3% de los cuyicultores ha mejorado en el manejo y selección de cuyicultores, aplicando estos conocimientos en la crianza de cuyes. El 35.3% ha mejorado en la alimentación de los cuyes, el 23.5% ha mejorado en la comercialización, y solo el 3.9% ha mejorado en el tratamiento sanitario. Entre los cuyicultores asociados, el 37.5% ha realizado cambios en la comercialización del cuy, mientras que, en los no asociados, el 52.6% ha hecho mejoras en la alimentación de sus cuyes, (ver Tabla 146).

**Tabla 146**

*Agregación de valor en de la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Manejo y selección de cuyicultores	Alimentación en la crianza del cuy	En el tratamiento sanitario	Comercialización del cuy	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%	11.1%		55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%			25.0%	100.0%
	Chicolón		100.0%			100.0%
	Hualanga	11.1%	22.2%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	80.0%		20.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>34.4%</b>	<b>25.0%</b>	<b>3.1%</b>	<b>37.5%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%	75.0%			100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%			100.0%
	Chicolón	33.3%	66.7%			100.0%
	Hualanga	100.0%				100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%	25.0%	25.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>42.1%</b>	<b>52.6%</b>	<b>5.3%</b>		<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%	30.8%		38.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%	28.6%		14.3%	100.0%
	Chicolón	18.2%	81.8%			100.0%
	Hualanga	27.3%	18.2%		54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	66.7%	11.1%	22.2%		100.0%
<b>Total</b>		<b>37.3%</b>	<b>35.3%</b>	<b>3.9%</b>	<b>23.5%</b>	<b>100.0%</b>

#### **4.4.2. Análisis de la Capacidad de Innovación**

La capacidad de innovación se define como la habilidad de una organización para generar nuevas ideas y productos, implementar procesos mejorados y adaptarse ágilmente a cambios del mercado, impulsando mejoras significativas en sus operaciones y servicios. Esta capacidad incluye innovación gradual, arquitectural, radical conceptual.

##### **a. Innovación gradual**

La innovación gradual hoy en día es la táctica más viable y común en las industrias tecnológicas de consumo, puesto que las empresas utilizan todos sus esfuerzos para realizar

mejoras regulares en los dispositivos móviles con propiedades amigables para sus usuarios (Montes & Huamán 2021).

### **Evaluación de las nuevas ideas provenientes de clientes en las etapas del proceso productivo del cuy**

En el estudio, el 76.5% de los cuyicultores evalúan nuevas ideas de clientes y proveedores para incorporarlas en su proceso. Sin embargo, el 19.6% de los cuyicultores no lo hacen y el 3.9% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores asociados tienen una mayor capacidad para evaluar estas ideas, alcanzando el 78.1%, especialmente en los centros poblados de Chicolón y la Hualanga, (ver Tabla 147).

**Tabla 147**

*Evaluación de las nuevas ideas provenientes de clientes en las etapas del proceso productivo del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%	11.1%	55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón			100.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%		88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>18.8%</b>	<b>3.1%</b>	<b>78.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.1%</b>	<b>5.3%</b>	<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%	7.7%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	14.3%	57.1%	100.0%
	Chicolón	18.2%		81.8%	100.0%
	Hualanga	9.1%		90.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>19.6%</b>	<b>3.9%</b>	<b>76.5%</b>	<b>100.0%</b>

### Mejoras en el producto del cuy y su introducción al mercado

En el estudio, el 66.7% de los cuyicultores han realizado mejoras en el producto y lo han introducido al mercado, mientras que el 27.5% no lo han hecho y el 5.9% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores no asociados son los que más han realizado e introduciendo mejoras en el producto cuy al mercado (73.7%), (ver Tabla 148).

**Tabla 148**

*Mejoras en el producto del cuy y su introducción al mercado, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	22.2%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%		60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>28.1%</b>	<b>9.4%</b>	<b>62.5%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%		25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>		<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%	15.4%	76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%	14.3%	42.9%	100.0%
	Chicolón	18.2%		81.8%	100.0%
	Hualanga	27.3%		72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	55.6%		44.4%	100.0%
<b>Total</b>		<b>27.5%</b>	<b>5.9%</b>	<b>66.7%</b>	<b>100.0%</b>

#### b. Innovación arquitectural

Consiste en el cambio o mejoramiento de los componentes o partes de un producto para optimizar el rendimiento o funcionalidad de este permitiendo una mayor eficiencia (Tapia, 2022).

### Contribución de los integrantes familiares en actividades de innovación y desarrollo

En el estudio, el 74.5% de los cuyicultores indican que los miembros de la familia son capaces de contribuir en actividades como en el desarrollo del producto del cuy, mejora del proceso de innovación y desarrollo de nuevas ideas, mientras que el 21.6% no son capaces de contribuir en las actividades del negocio del cuy y el 3.9% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores asociados son los que mayormente interactúan con los miembros de la familia para el desarrollo del producto cuy (78.1%), (ver Tabla 149).

**Tabla 149**

*Contribución de los integrantes familiares en actividades de innovación y desarrollo, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	22.2%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%		77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.6%</b>	<b>6.3%</b>	<b>78.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón	50.0%		50.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.6%</b>		<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	15.4%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%		57.1%	100.0%
	Chicolón	36.4%		63.6%	100.0%
	Hualanga	18.2%		81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>3.9%</b>	<b>74.5%</b>	<b>100.0%</b>

### Realización de un organigrama estructurado en el negocio del cuy

En el área de estudio, se muestra que el 54.9% de los cuyicultores han realizado un organigrama estructurado para ayudar a entender las funciones de los integrantes de la familia en

su negocio, mientras que el 37.3% no lo realiza y el 7.8% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Al interior del estudio, el 57.9% de los cuyicultores no asociados son los que mayormente realizan su organigrama estructurado en su negocio, (ver Tabla 150).

**Tabla 150**

*Realización de un organigrama estructurado en el negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	33.3%	44.4%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	44.4%		55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%		40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>37.5%</b>	<b>9.4%</b>	<b>53.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%		25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>36.8%</b>	<b>5.3%</b>	<b>57.9%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	15.4%	23.1%	61.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%	14.3%	42.9%	100.0%
	Chicolón	27.3%		72.7%	100.0%
	Hualanga	45.5%		54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	66.7%		33.3%	100.0%
<b>Total</b>		<b>37.3%</b>	<b>7.8%</b>	<b>54.9%</b>	<b>100.0%</b>

### **c. Innovación radical**

Es aquella organización que modifica severamente la estructura, procesos de su organización, provocando cambios revolucionarios en la tecnología (Tapia, 2022).

#### **Capacidad de adaptación al mercado y aplicación en productos y procesos del cuy**

El estudio revela que la gran mayoría de los cuyicultores, específicamente el 72.5%, tienen la capacidad de identificar los cambios en el mercado y adaptarse rápidamente a ellos tanto en la producción de cuyes como en los procesos relacionados. Sin embargo, el 21.6%, no

logra identificar estos cambios y el 5.9% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Destaca que los cuyicultores asociados son los más adeptos a esta habilidad, con un 78.1% capaces de reconocer y aplicar los cambios del mercado en su negocio del cuy, (ver Tabla 151).

**Tabla 151**

*Capacidad de adaptación al mercado y aplicación en productos y procesos del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	22.2%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%		88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>12.5%</b>	<b>9.4%</b>	<b>78.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>36.8%</b>		<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%	15.4%	61.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	14.3%	57.1%	100.0%
	Chicolón	27.3%		72.7%	100.0%
	Hualanga	9.1%		90.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>5.9%</b>	<b>72.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Fuentes de conocimiento para desarrollo eficiente de productos**

En el estudio, se muestra que el 60.8% de los cuyicultores son capaces de utilizar conocimiento procedente de diversas fuentes para desarrollar productos de forma eficiente y rápida. Sin embargo, el 37.3% de los cuyicultores no utilizan su conocimiento procedente de diversas fuentes y el 2.0% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Los cuyicultores asociados son los que más utilizan conocimiento para desarrollar productos de forma eficiente y rápida 65.6%, (ver Tabla 152).

**Tabla 152**

*Fuentes de conocimiento para desarrollo eficiente de productos, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%		40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.3%</b>	<b>3.1%</b>	<b>65.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%		25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>47.4%</b>		<b>52.6%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%	7.7%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%		57.1%	100.0%
	Chicolón	36.4%		63.6%	100.0%
	Hualanga	27.3%		72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	66.7%		33.3%	100.0%
<b>Total</b>		<b>37.3%</b>	<b>2.0%</b>	<b>60.8%</b>	<b>100.0%</b>

#### **d. Innovación conceptual**

Es la capacidad de cuestionar los actuales modelos de negocio con la finalidad de crear otros, mejorando sus procesos y realizando cambios fundamentales que mejoren drásticamente (Tapia, 2022).

#### **Inicios del negocio basado en conocimientos exigidos con fines de generar ingresos familiares**

En el estudio, se muestra que el 84.3% de los cuyicultores sus inicios en el negocio del cuy surgieron basado en conocimientos exigidos con fines de generar ingresos familiares, mientras que el 13.7% de los cuyicultores muestran diferentes inicios en su negocio del cuy. En

la iniciación del negocio mayormente los cuyicultores no asociados basaron sus conocimientos exigidos para generar ingresos 94.7%, (ver Tabla 153).

**Tabla 153**

*Inicios del negocio basado en conocimientos exigidos con fines de generar ingresos familiares, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	20.0%		80.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>18.8%</b>	<b>3.1%</b>	<b>78.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>5.3%</b>		<b>94.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%	7.7%	84.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	18.2%		81.8%	100.0%
	Hualanga	27.3%		72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%		88.9%	100.0%
<b>Total</b>		<b>13.7%</b>	<b>2.0%</b>	<b>84.3%</b>	<b>100.0%</b>

### **Criterios de producción establecidos para generar una cultura empresarial que promueve la innovación**

En el área de estudio, la gran mayoría de los cuyicultores (74.5%) afirman que operan dentro de los criterios de producción establecidos, lo que fomenta una cultura empresarial orientada a la innovación. Sin embargo, el 19.6% de los cuyicultores no sigue estos criterios. Además, se destaca que, dentro del estudio, los cuyicultores asociados son los que más adhieren a estos criterios (78.1%), (ver Tabla 154).

**Tabla 154**

*Criterios de producción establecidos para generar una cultura empresarial que promueve la innovación, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca		11.1%	88.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%		88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%		80.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>18.8%</b>	<b>3.1%</b>	<b>78.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	33.3%	33.3%	100.0%
	Chicolón	16.7%	16.7%	66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.1%</b>	<b>10.5%</b>	<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%	7.7%	84.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%	14.3%	42.9%	100.0%
	Chicolón	27.3%	9.1%	63.6%	100.0%
	Hualanga	9.1%		90.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>19.6%</b>	<b>5.9%</b>	<b>74.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Capacidad de Innovación desarrollada en el negocio del cuy**

El estudio revela que el 68.6% de los cuyicultores desarrollan la capacidad de innovación en su negocio a través de mejoras graduales, mientras que el 15.7% lo hacen mediante acciones rápidas basadas en cambios y exigencias del mercado y conocimientos adquiridos. Entre los cuyicultores asociados, el 71.9% se enfoca en mejoras graduales principalmente en el centro poblado de Frutillo Bajo, una tendencia similar a la de los cuyicultores asociados, donde el 63.2% sigue el mismo enfoque mayormente en los centros poblados de San Juan de Lacamaca y la Hualanga, (ver Tabla 155).

**Tabla 155**

*Innovación desarrollada en el negocio del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En base a mejoras graduales	Acciones rápidas en función a los cambios y exigencias del mercado	Cambios establecidos en base de los conocimientos adquiridos	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	55.6%	44.4%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	80.0%		20.0%	100.0%
	Hualanga	77.8%	11.1%	11.1%	100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%			100.0%
<b>Total</b>		<b>71.9%</b>	<b>18.8%</b>	<b>9.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%	50.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%			100.0%
	Chicolón	50.0%		50.0%	100.0%
	Hualanga	100.0%			100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>63.2%</b>	<b>10.5%</b>	<b>26.3%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	53.8%	46.2%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	71.4%	14.3%	14.3%	100.0%
	Chicolón	63.6%		36.4%	100.0%
	Hualanga	81.8%	9.1%	9.1%	100.0%
	Frutillo Bajo	77.8%		22.2%	100.0%
<b>Total</b>		<b>68.6%</b>	<b>15.7%</b>	<b>15.7%</b>	<b>100.0%</b>

#### **4.4.3. Análisis de la capacidad de Adaptación**

La capacidad de adaptación se define como la habilidad de una organización o individuo para ajustar estrategias, procesos y estructuras en respuesta a cambios en su entorno, asegurando flexibilidad y competitividad continuas. Esta capacidad comprende los estados inestable, estable y neutral en la organización.

##### **a. Estado inestable**

Cuando las disposiciones reducen adaptabilidad frente al mercado versátil (Garzón, 2015).

### Desarrollo de procesos para responder rápidamente a los cambios y oportunidades detectadas en el mercado

El estudio revela que el 64.7% de los cuyicultores tienen la capacidad de desarrollar procesos flexibles para adaptarse rápidamente a los cambios y oportunidades en el mercado. Solo el 31.4% no posee esta habilidad. Además, se observa que los cuyicultores asociados son los que más desarrollan estos procesos, alcanzando un porcentaje del 65.6%, (ver Tabla 156).

**Tabla 156**

*Desarrollo de procesos para responder rápidamente a los cambios y oportunidades detectadas en el mercado, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	44.4%		55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%	22.2%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>28.1%</b>	<b>6.3%</b>	<b>65.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	75.0%		25.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>36.8%</b>		<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%		69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%		42.9%	100.0%
	Chicolón	36.4%		63.6%	100.0%
	Hualanga	9.1%	18.2%	72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%		66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.4%</b>	<b>3.9%</b>	<b>64.7%</b>	<b>100.0%</b>

### Flexibilidad del emprendimiento a la hora de responder a los cambios del mercado

El estudio revela que la gran mayoría de los cuyicultores, un 64.7%, son capaces de adaptarse adecuadamente a los cambios del mercado. Por otro lado, un 23.5% de los cuyicultores muestran una menor flexibilidad ante tales cambios. Se destaca que los cuyicultores asociados

son los que mejor responden a las fluctuaciones del mercado, con un porcentaje del 65.6%, (ver Tabla 157).

**Tabla 157**

*Flexibilidad del emprendimiento a la hora de responder a los cambios del mercado, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca		22.2%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	60.0%		40.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%	11.1%	55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	20.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.9%</b>	<b>12.5%</b>	<b>65.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón	16.7%	16.7%	66.7%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>10.5%</b>	<b>63.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%	23.1%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%		71.4%	100.0%
	Chicolón	36.4%	9.1%	54.5%	100.0%
	Hualanga	36.4%	9.1%	54.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>23.5%</b>	<b>11.8%</b>	<b>64.7%</b>	<b>100.0%</b>

#### **b. Estado estable**

Cuando los comercios cambian su ambiente a través del análisis, reaccionando mediante la reproducción de sus operaciones en los demás organismos (Garzón, 2015).

#### **Integrantes de la familia en el desarrollo de diferentes alternativas para mejorar su trabajo**

El estudio en el ámbito de la producción de cuyes revela que la mayoría de los cuyicultores (66.7%) implementan diversas alternativas para mejorar su labor, trabajando en colaboración con sus familias. Sin embargo, el (29.4%) no logra hacerlo. Los cuyicultores no

asociados son los que más implementan diversas alternativas para mejorar su trabajo (73.7%), ver (Tabla 158).

**Tabla 158**

*Integrantes de la familia en el desarrollo de diferentes alternativas para mejorar su trabajo, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas.*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%	20.0%	40.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%		77.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	20.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.3%</b>	<b>6.3%</b>	<b>62.5%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>		<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%		76.9%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%		42.9%	100.0%
	Chicolón	27.3%	9.1%	63.6%	100.0%
	Hualanga	18.2%		81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%	11.1%	55.6%	100.0%
<b>Total</b>		<b>29.4%</b>	<b>3.9%</b>	<b>66.7%</b>	<b>100.0%</b>

### **Incentivación del emprendimiento a los integrantes del negocio a cambiar las prácticas tradicionales a las modernas**

El estudio revela que la gran mayoría de los cuyicultores en sus emprendimientos (54.9%) están motivando a los miembros de sus negocios a cambiar las prácticas tradicionales por formas de trabajo modernas. Sin embargo, el (31.4%) no impulsa este cambio en sus familias, solo el 13.7% de los cuyicultores muestra indiferencia. Se observa que los cuyicultores asociados en sus emprendimientos son los que más fomentan este cambio (56.3%), (ver Tabla 159).

**Tabla 159**

*Incentivación del emprendimiento a los integrantes del negocio a cambiar las prácticas tradicionales a las modernas, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%	20.0%	40.0%	100.0%
	Hualanga	55.6%	11.1%	33.3%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	20.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.3%</b>	<b>12.5%</b>	<b>56.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	33.3%	16.7%	50.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.6%</b>	<b>15.8%</b>	<b>52.6%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%	15.4%	53.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%		85.7%	100.0%
	Chicolón	36.4%	18.2%	45.5%	100.0%
	Hualanga	45.5%	9.1%	45.5%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%	22.2%	55.6%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.4%</b>	<b>13.7%</b>	<b>54.9%</b>	<b>100.0%</b>

### **c. Estado neutral**

Cuando las organizaciones poseen una alta capacidad de buscar oportunidades en el mercado (Garzón, 2015).

#### **Adopción de cambios de estrategia en función a prioridades del negocio**

El estudio revela que la gran mayoría de los cuyicultores, el 64.7%, ajustan rápidamente sus estrategias empresariales según sus prioridades comerciales. Sin embargo, el 33.3%, no lo hace. Además, se destaca que los cuyicultores asociados muestran una tendencia ligeramente mayor hacia estos cambios estratégicos, con un 78.9%, (ver Tabla 160).

**Tabla 160**

*Adopción de cambios de estrategia en función a prioridades del negocio, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	44.4%		55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%		40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>40.6%</b>	<b>3.1%</b>	<b>56.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.1%</b>		<b>78.9%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%		69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	14.3%	57.1%	100.0%
	Chicolón	36.4%		63.6%	100.0%
	Hualanga	36.4%		63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%		66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>33.3%</b>	<b>2.0%</b>	<b>64.7%</b>	<b>100.0%</b>

### **Adopción rápida del emprendimiento a los cambios producidos en el mercado**

El estudio indica que la gran mayoría de los cuyicultores (72.5%) afirman que sus emprendimientos se adaptan rápidamente a los cambios en el mercado, mientras que el (21.6%) de los cuyicultores reporta no adaptarse a dichos cambios. Además, se observa que los cuyicultores no asociados son los que más muestran capacidad de adaptación a los cambios del mercado (84.2%), (ver Tabla 161).

**Tabla 161**

*Adopción rápida del emprendimiento a los cambios producidos en el mercado, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>En desacuerdo</b>	<b>Indiferente</b>	<b>De acuerdo</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	44.4%		55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%	40.0%	20.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	20.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>25.0%</b>	<b>9.4%</b>	<b>65.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>		<b>84.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	46.2%		53.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	14.3%		85.7%	100.0%
	Chicolón	27.3%	18.2%	54.5%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.6%</b>	<b>5.9%</b>	<b>72.5%</b>	<b>100.0%</b>

### **Generación de capacidades mediante la experiencia en la crianza del cuy**

En la zona de estudio, el 72.5% de los cuyicultores tiene la capacidad de identificar oportunidades en el mercado, mientras que el 27.5% está capitalizando la demanda actual. Entre los cuyicultores asociados, el 62.5% identifica oportunidades y el 37.5% capitaliza la demanda. En cambio, entre los cuyicultores no asociados, el 89.5% hay mayor identificación de oportunidades y solo el 10.5% capitaliza la demanda del mercado, (ver Tabla 162).

**Tabla 162**

*Generación de capacidades mediante la experiencia en la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

<b>Asociatividad</b>	<b>Centro poblado</b>	<b>Identificar oportunidades en el mercado</b>	<b>Capitalizar la demanda del mercado</b>	<b>Total</b>
Asociados	Ahijadero Lacamaca	44.4%	55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	100.0%		100.0%
	Hualanga	66.7%	33.3%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>62.5%</b>	<b>37.5%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%	50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%		100.0%
	Chicolón	100.0%		100.0%
	Hualanga	100.0%		100.0%
	Frutillo Bajo	100.0%		100.0%
<b>Total</b>		<b>89.5%</b>	<b>10.5%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	46.2%	53.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	85.7%	14.3%	100.0%
	Chicolón	100.0%		100.0%
	Hualanga	72.7%	27.3%	100.0%
	Frutillo Bajo	66.7%	33.3%	100.0%
<b>Total</b>		<b>72.5%</b>	<b>27.5%</b>	<b>100.0%</b>

#### **4.4.4. Análisis de la capacidad de Aprendizaje**

La capacidad de aprendizaje se define como la habilidad de una organización o individuo para adquirir, procesar y aplicar eficazmente nuevos conocimientos y habilidades, facilitando la adaptación, la mejora continua y la innovación en contextos empresariales y educativos.

##### **a. Capacidad de adquisición de conocimiento**

Habilidad de las empresas para reconocer, adquirir el conocimiento del ambiente externo (Garzón, 2015).

### Proceso de creación y desarrollo según requerimiento del mercado

En el estudio, se destaca que la gran mayoría de los cuyicultores, específicamente el 64.7%, afirman que en sus emprendimientos siguen los requisitos del mercado durante el proceso de creación y desarrollo. Sin embargo, el 31.4% de los cuyicultores indica no hacerlo y el 3.9% de los productores de cuyes se muestran indiferentes. Además, se señala que, entre los cuyicultores no asociados, el 73.7% está comprometido con ajustarse a los requerimientos del mercado, lo que sugiere que la pertenencia a una asociación puede influir positivamente en la alineación con las demandas comerciales, (ver Tabla 163).

**Tabla 163**

*Proceso de creación y desarrollo según requerimientos del mercado, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	44.4%		55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	75.0%		25.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%	22.2%	55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>34.4%</b>	<b>6.3%</b>	<b>59.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	33.3%		66.7%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>		<b>73.7%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%		69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%		42.9%	100.0%
	Chicolón	36.4%		63.6%	100.0%
	Hualanga	18.2%	18.2%	63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%		77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.4%</b>	<b>3.9%</b>	<b>64.7%</b>	<b>100.0%</b>

### Adquisición de conocimiento de los cuyicultores en los últimos años

El estudio revela que la gran mayoría de los cuyicultores han adquirido nuevos conocimientos en los últimos años para mejorar su trabajo, con un impresionante 60.8%. Sin embargo, el 27.5% de los cuyicultores no han buscado nuevas formas de mejorar su labor y el 11.8% de los cuyicultores se muestran indiferentes. Además, dentro de este grupo de cuyicultores, se destaca que aquellos asociados son los que mayormente han adquirido conocimientos, alcanzando el 65.6% de participación en la adquisición de nuevos conocimientos en los últimos años, (ver Tabla 164).

**Tabla 164**

*Adquisición de conocimiento de los cuyicultores en los últimos años, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca		22.2%	77.8%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	60.0%		40.0%	100.0%
	Hualanga	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	20.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>21.9%</b>	<b>12.5%</b>	<b>65.6%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	100.0%			100.0%
	Chicolón	33.3%	16.7%	50.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%		75.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>36.8%</b>	<b>10.5%</b>	<b>52.6%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	7.7%	23.1%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%		42.9%	100.0%
	Chicolón	45.5%	9.1%	45.5%	100.0%
	Hualanga	18.2%	9.1%	72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%	11.1%	66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>27.5%</b>	<b>11.8%</b>	<b>60.8%</b>	<b>100.0%</b>

## b. Capacidad de generación de conocimiento

Habilidad que tiene una sociedad para corregir sus acciones y métodos (Garzón, 2015).

### Generación de conocimiento en los miembros familiares para la mejora del negocio

El 58.8% de los cuyicultores en el área de estudio afirman que los miembros familiares del emprendimiento han aprendido y adquirido habilidades que mejoran el negocio del cuy. Sin embargo, el 33.3% indican que sus familiares no han adquirido tales habilidades. Además, se destaca que los cuyicultores no asociados son los que más han aprendido y adquirido capacidades para mejorar el negocio del cuy, con un impresionante 68.4% de ellos reportando este desarrollo, (ver Tabla 165).

**Tabla 165**

*Generación de conocimiento en los miembros familiares para la mejora del negocio, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%	40.0%	20.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	40.0%	20.0%	40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>37.5%</b>	<b>9.4%</b>	<b>53.1%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca		25.0%	75.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	50.0%		50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>5.3%</b>	<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	23.1%	7.7%	69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	42.9%		57.1%	100.0%
	Chicolón	27.3%	18.2%	54.5%	100.0%
	Hualanga	36.4%		63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	44.4%	11.1%	44.4%	100.0%
<b>Total</b>		<b>33.3%</b>	<b>7.8%</b>	<b>58.8%</b>	<b>100.0%</b>

### Generación de conocimiento en la crianza del cuy

El estudio sobre la crianza de cuyes revela que la gran mayoría de los cuyicultores (54.9%) atribuyen su conocimiento en este campo a la experiencia adquirida en el negocio. Sin embargo, el (31.4%) de los cuyicultores afirma que su conocimiento no proviene de la experiencia directa. Además, se destaca que los cuyicultores asociados muestran un alto nivel de generación de conocimiento, ya que el 56.3% de ellos atribuye su experiencia en la crianza del cuy a su participación en el negocio, (ver Tabla 166).

**Tabla 166**

*Generación de conocimiento en la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%	11.1%	55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%	20.0%	40.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%	11.1%	55.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	20.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.3%</b>	<b>12.5%</b>	<b>56.3%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	Chicolón	33.3%	16.7%	50.0%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.6%</b>	<b>15.8%</b>	<b>52.6%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	38.5%	15.4%	46.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%		71.4%	100.0%
	Chicolón	36.4%	18.2%	45.5%	100.0%
	Hualanga	27.3%	9.1%	63.6%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%	22.2%	55.6%	100.0%
<b>Total</b>		<b>31.4%</b>	<b>13.7%</b>	<b>54.9%</b>	<b>100.0%</b>

#### c. Capacidad de combinación de conocimientos

Consiste en la facultad de la organización para ordenar el juicio externo y propio (Garzón, 2015).

### El emprendimiento se ha beneficiado por nuevos conocimientos adquiridos

El estudio destaca que la gran mayoría de los cuyicultores, específicamente el 62.7%, informan que sus emprendimientos han experimentado beneficios debido a la adquisición de nuevos conocimientos. Sin embargo, el 33.3% de los cuyicultores, no ha experimentado estos beneficios. Además, se señala que, entre los cuyicultores no asociados, la combinación de conocimientos es aún mayor, llegando al 68.4%. Esto sugiere que la asociación entre los cuyicultores puede ser un factor significativo en la maximización de los beneficios derivados de la adquisición de nuevos conocimientos en el ámbito del estudio, (ver Tabla 167).

**Tabla 167**

*El emprendimiento se ha beneficiado por los nuevos conocimientos adquiridos, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	44.4%		55.6%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	50.0%	25.0%	25.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%		60.0%	100.0%
	Hualanga	11.1%		88.9%	100.0%
	Frutillo Bajo	60.0%		40.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>37.5%</b>	<b>3.1%</b>	<b>59.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca			100.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	66.7%		33.3%	100.0%
	Chicolón	33.3%	16.7%	50.0%	100.0%
	Hualanga	50.0%		50.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>26.3%</b>	<b>5.3%</b>	<b>68.4%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%		69.2%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	57.1%	14.3%	28.6%	100.0%
	Chicolón	36.4%	9.1%	54.5%	100.0%
	Hualanga	18.2%		81.8%	100.0%
	Frutillo Bajo	33.3%		66.7%	100.0%
<b>Total</b>		<b>33.3%</b>	<b>3.9%</b>	<b>62.7%</b>	<b>100.0%</b>

### Resultados actuales obteniendo en la crianza del cuy

En el ámbito de la crianza de cuyes revela que la mayoría de los cuyicultores (70.6%) atribuyen los resultados obtenidos en su negocio a lo aprendido y puesto en práctica. Sin embargo, el (23.5%) de los cuyicultores, indica que sus resultados no se deben a la experiencia adquirida en el negocio. A nivel interno del estudio, los cuyicultores no asociados muestran una mayor tendencia en cuanto a los resultados de la crianza de cuyes (84.2%), (ver Tabla 168).

**Tabla 168**

*Los resultados actuales obteniendo en la crianza del cuy, según centro poblado y asociatividad.*

*Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	33.3%		66.7%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	40.0%	40.0%	20.0%	100.0%
	Hualanga	33.3%		66.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	20.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>28.1%</b>	<b>9.4%</b>	<b>62.5%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	50.0%		50.0%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	16.7%		83.3%	100.0%
	Hualanga			100.0%	100.0%
	Frutillo Bajo			100.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>15.8%</b>		<b>84.2%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de Asociados y no Asociados	Ahijadero Lacamaca	38.5%		61.5%	100.0%
	San Juan de Lacamaca			100.0%	100.0%
	Chicolón	27.3%	18.2%	54.5%	100.0%
	Hualanga	27.3%		72.7%	100.0%
	Frutillo Bajo	11.1%	11.1%	77.8%	100.0%
<b>Total</b>		<b>23.5%</b>	<b>5.9%</b>	<b>70.6%</b>	<b>100.0%</b>

### Capacidad de aprendizaje en los cuyicultores

El estudio indica que un porcentaje significativo (39.2%) de los cuyicultores está generando conocimientos, mientras que un 35.3% está adquiriendo nuevos conocimientos y un 25.5% está combinando ambos tipos de conocimientos. Además, se destaca que el 40.6% de los

cuyicultores asociados están generando nuevos conocimientos, particularmente en áreas como Ahijadero Lacamaca y La Hualanga. Por otro lado, el 52.6% de los cuyicultores no asociados todavía están en proceso de adquirir conocimientos sobre la crianza tecnificada del cuy, (ver Tabla 169).

**Tabla 169**

*Capacidad de aprendizaje en los cuyicultores, según centro poblado y asociatividad. Cifras relativas*

Asociatividad	Centro poblado	Viene adquiriendo conocimiento	Está generando nuevos conocimientos	Esta combinando los conocimientos	Total
Asociados	Ahijadero Lacamaca	11.1%	55.6%	33.3%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	25.0%		75.0%	100.0%
	Chicolón	60.0%	40.0%		100.0%
	Hualanga	22.2%	55.6%	22.2%	100.0%
	Frutillo Bajo	20.0%	20.0%	60.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>25.0%</b>	<b>40.6%</b>	<b>34.4%</b>	<b>100.0%</b>
No asociados	Ahijadero Lacamaca	75.0%	25.0%		100.0%
	San Juan de Lacamaca	33.3%	66.7%		100.0%
	Chicolón	50.0%	50.0%		100.0%
	Hualanga	100.0%			100.0%
	Frutillo Bajo	25.0%	25.0%	50.0%	100.0%
<b>Total</b>		<b>52.6%</b>	<b>36.8%</b>	<b>10.5%</b>	<b>100.0%</b>
Total, de asociados y no asociados	Ahijadero Lacamaca	30.8%	46.2%	23.1%	100.0%
	San Juan de Lacamaca	28.6%	28.6%	42.9%	100.0%
	Chicolón	54.5%	45.5%		100.0%
	Hualanga	36.4%	45.5%	18.2%	100.0%
	Frutillo Bajo	22.2%	22.2%	55.6%	100.0%
<b>Total</b>		<b>35.3%</b>	<b>39.2%</b>	<b>25.5%</b>	<b>100.0%</b>

#### 4.5. Resultados de los niveles de la variable capital intelectual

En la Tabla 170, se presenta una clasificación de los cuyicultores en el distrito de Bambamarca, diferenciados en dos grupos: Asociados y no Asociados. Los resultados del análisis indican que estos cuyicultores alcanzaron un nivel medio en las dimensiones de Capital

humano (55%), Capital estructural (25%) y Capital relacional (43%). Dentro del estudio, se observó que los cuyicultores asociados poseen un mayor porcentaje de Capital humano en un nivel medio (53%), mientras que los cuyicultores no asociados muestran un predominio en Capital estructural con un nivel alto (63%). Asimismo, se destaca que el Capital relacional tiene una mayor presencia en los cuyicultores no asociados con un nivel medio (42%).

**Tabla 170**

*Niveles de dimensiones de capital intelectual en los cuyicultores asociados y no asociados*

	<b>Categoría</b>	<b>Capital Humano</b>	<b>Capital Estructural</b>	<b>Capital Relacional</b>
Cuyicultores Asociados	Bajo	47%	31%	22%
	Medio	53%	22%	41%
	Alto	0%	47%	38%
	<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Cuyicultores no Asociados	Bajo	32%	16%	26%
	Medio	47%	21%	42%
	Alto	21%	63%	32%
	<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

En el estudio, se evidencia que un 55% de los cuyicultores del distrito de Bambamarca alcanzaron un nivel medio en la dimensión capital humano, un 29% alto y un 16% bajo. Estos resultados guardan similitud con Arce (2022) quien encontró que el capital humano está en un nivel medio (51.7%), (ver Tabla 171).

**Tabla 171**

*Capital humano en los cuyicultores*

<b>Categoría</b>	<b>f</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo (46-56)	8	16%
Medio (56-66)	28	55%
Alto (67-75)	15	29%
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>

En el estudio, se evidencia que un 51% de los cuyicultores del distrito de Bambamarca alcanzaron un nivel alto en la dimensión capital estructural, un 25% medio y un 24% bajo. Estos resultados guardan similitud al desarrollado por Arce (2022) quien encontró que el capital estructural está en un nivel medio (50.8%), (ver Tabla 172).

**Tabla 172**

*Capital estructural en cuyicultores*

<b>Categoría</b>	<b>f</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo (9-15)	12	24%
Medio (16-21)	13	25%
Alto (22-27)	26	51%
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>

En la zona de estudio, se evidencia que un 43% de los cuyicultores del distrito de Bambamarca alcanzaron un nivel medio en la dimensión capital relacional, un 39% alto y un 18% bajo. Estos resultados guardan similitud al desarrollado por Alcántara (2019) quien encontró que el capital relacional está en un nivel medio (60.0%), (ver Tabla 173).

**Tabla 173**

*Capital relacional en cuyicultores*

<b>Categoría</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
Bajo (31-39)	9	18%
Medio (40-47)	22	43%
Alto (48-54)	20	39%
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>

En el estudio, se evidencia que el capital intelectual de los cuyicultores asociados se encuentra en un nivel medio, alcanzando el 48%. En contraste, el capital intelectual de los cuyicultores no asociados se clasifica como bajo, representando el 47%, (ver Tabla 174).

**Tabla 174**

*Niveles del capital intelectual en cuyicultores asociados y no asociados*

<b>Categoría</b>	<b>Asociados</b>		<b>No Asociados</b>	
	<b>f</b>	<b>%</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
Bajo	9	28%	9	47%
Medio	14	44%	6	32%
Alto	9	28%	4	21%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>

En el estudio, se evidencia que un 41% de los cuyicultores del distrito de Bambamarca alcanzaron un nivel medio en la variable capital intelectual, un 31% bajo y un 27% alto. Estos resultados guardan similitud al desarrollado por Arce (2022) quien encontró que el capital humano está en un nivel medio (50.0%), (ver Tabla 175).

**Tabla 175**

*Capital intelectual en los cuyicultores del distrito de Bambamarca*

<b>Categoría</b>	<b>F</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo (107-121)	16	31%
Medio (122-135)	21	41%
Alto (136-148)	14	27%
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>

#### **4.6. Resultados de los niveles de la variable capacidades dinámicas**

En el estudio, se presenta una clasificación de los cuyicultores en el distrito de Bambamarca, diferenciados en dos grupos: Asociados y no Asociados. Los resultados del análisis indican que estos cuyicultores alcanzaron un nivel medio en las dimensiones de Capacidad de Absorción (51%), Capacidad de Innovación (59%), Capacidad de Adaptación (41%) y Capacidad de Aprendizaje (41%). Dentro del estudio, se observó que los cuyicultores

asociados poseen un mayor porcentaje de Capacidad de Absorción y Capacidad de Innovación en un nivel medio (53% y 66%, respectivamente), así como un nivel medio en la Capacidad de Adaptación y en la Capacidad de Aprendizaje (41% en ambos casos). Por otro lado, los cuyicultores no asociados muestran un nivel bajo en la capacidad de adaptación y la capacidad de aprendizaje (53% y 42%), (ver Tabla 176).

**Tabla 176**

*Niveles de las Capacidades dinámicas*

	<b>Categoría</b>	<b>Capacidad de Absorción</b>	<b>Capacidad de Innovación</b>	<b>Capacidad de Adaptación</b>	<b>Capacidad de Aprendizaje</b>
Cuyicultores Asociados	Bajo	13%	6%	31%	34%
	Medio	53%	66%	41%	41%
	Alto	34%	28%	28%	25%
	<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
Cuyicultores no Asociados	Bajo	32%	26%	53%	42%
	Medio	42%	47%	32%	37%
	Alto	26%	26%	16%	21%
	<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

En la zona de estudio, se evidencia que un 51% de los cuyicultores del distrito de Bambamarca alcanzaron un nivel medio en la dimensión capacidad de absorción, un 31% alto y un 18% bajo, (ver Tabla 177).

**Tabla 177**

*Capacidad de absorción en los cuyicultores*

<b>Categoría</b>	<b>f</b>	<b>Porcentajes</b>
Bajo (14-17)	9	18%
Medio (18-20)	26	51%
Alto (21-24)	16	31%
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>

En el estudio, se evidencia que un 59% de los cuyicultores del distrito de Bambamarca alcanzaron un nivel medio en la dimensión capacidad de innovación, un 27% alto y un 14% bajo, (ver Tabla 178).

**Tabla 178**

*Capacidad de innovación en los cuyicultores*

<b>Categoría</b>	<b>f</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo (14-17)	7	14%
Medio (18-20)	30	59%
Alto (21-24)	14	27%
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>

En la zona de estudio, se evidencia que un 41% de los cuyicultores del distrito de Bambamarca alcanzaron un nivel medio en la dimensión capacidad de adaptación, un 33% alto y un 25% bajo, (ver Tabla 179).

**Tabla 179**

*Capacidad de adaptación en los cuyicultores*

<b>Categoría</b>	<b>f</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo (9-12)	13	25%
Medio (13-15)	21	41%
Alto (16-18)	17	33%
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>

En el estudio, se evidencia que un 41% de los cuyicultores del distrito de Bambamarca alcanzaron un nivel medio en la dimensión capacidad de aprendizaje, un 29% alto y bajo, (ver Tabla 180).

**Tabla 180***Capacidad de aprendizaje en los cuyicultores*

<b>Categoría</b>	<b>f</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo (9-12)	15	29%
Medio (13-15)	21	41%
Alto (16-18)	15	29%
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>

En el estudio, se evidencia que las capacidades dinámicas en los cuyicultores asociados se encuentran en un nivel bajo, alcanzando el 53%. En contraste, las capacidades dinámicas en los cuyicultores no asociados se clasifican como medio, representando el 42%, (ver Tabla 181).

**Tabla 181***Niveles de capacidades dinámicas en cuyicultores asociados y no asociados*

<b>Categoría</b>	<b>Asociados</b>		<b>No Asociados</b>	
	<b>f</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>f</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo	17	53%	7	37%
Medio	7	22%	8	42%
Alto	8	25%	4	21%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>100%</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>

En la zona de estudio, se evidencia que las Capacidades dinámicas en los cuyicultores del distrito de Bambamarca se sitúa en un nivel medio, alcanzando un 45%, (ver Tabla 182).

**Tabla 182***Capacidades dinámicas en los cuyicultores del distrito de Bambamarca*

<b>Categoría</b>	<b>f</b>	<b>Porcentaje</b>
Bajo (54-63)	16	31%
Medio (64-72)	23	45%
Alto (73-82)	12	24%
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>

## **4.7. Análisis de la relación del capital intelectual con las capacidades dinámicas**

### **4.7.1. Prueba de normalidad**

Para determinar el nivel de normalidad de la distribución de los datos estadísticos, primero debe decidirse qué prueba de hipótesis usar. "Una distribución muestral es un conjunto de valores sobre una estadística calculada de todas las muestras posibles de determinado tamaño de una población", según Hernández et al. (2014, p. 300). Si los datos cumplen con una distribución normal ( $p > 0,05$ ), se utilizarán pruebas estadísticas paramétricas, y si no cumplen con el supuesto de normalidad de los datos ( $p \leq 0,05$ ), se utilizará el estadístico Rho de Spearman. A continuación, se proporciona una descripción detallada del proceso de análisis.

#### **a. Prueba de normalidad de hipótesis**

Para determinar la normalidad de los datos, se planteó hipótesis de normalidad de la siguiente manera:

- g.  $H_0$ : Los datos siguen una distribución normal
- h.  $H_1$ : Los datos no siguen una distribución normal

En la siguiente Tabla se muestra la prueba de normalidad de los datos mediante la prueba de Kolmogorov-Smirnov, lo cual, el valor de significación estadística para ambas variables ha sido menor a 0.05, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis propuesta; lo que significa que los datos de las variables estética y satisfacción del cliente no tiene una distribución normal. Por lo tanto, se utilizará una distribución estadística no paramétrica Rho de Spearman para la correlación de las hipótesis (ver Tabla 183).

**Tabla 183***Prueba de normalidad de las hipótesis H1, H1a, H1b, H1c y H1d*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>		
	Estadístico	gl	Sig.
Capital intelectual	,344	51	,000
Capacidades dinámicas	,395	51	,000
Capacidad de Absorción	,344	51	,000
Capacidad de Innovación	,344	51	,000
Capacidad de Adaptación	,315	51	,000
Capacidad de Aprendizaje	,335	51	,000

#### 4.7.2. *Contrastación de las hipótesis de la investigación*

##### a. **Prueba de hipótesis específica H1a**

A continuación, se presenta la prueba de hipótesis H1a para la dimensión Capacidad de Absorción.

*H1a: El capital intelectual se relaciona significativamente con capacidad de absorción en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024.*

Los resultados de las correlaciones del capital intelectual con la capacidad de Absorción demostraron que si existe correlación y estadísticamente significativa al nivel de ,000 el coeficiente Rho de Spearman ( $Rho = ,529^{**}$ ) es directa y el grado de correlación positiva considerable (Hernández et al., 2014). Dando como resultado que, a mayor capital intelectual, mayor es la capacidad de absorción en cuyicultores, (ver Tabla 184). Estos resultados concuerdan con los hallazgos de Engelman et al. (2021); Ahmed et al., (2022) quienes encontraron que el capital intelectual tiene una relación positiva y significativa con la capacidad de Absorción.

**Tabla 184**

*Prueba de hipótesis del Capital intelectual y la Capacidad de absorción*

		<b>Capital Intelectual</b>	<b>Capacidad de Absorción</b>
Capital Intelectual	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	1.000	,529**
	Sig. (bilateral)		0.003
	N	51	51
Capacidad de Absorción	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	,529**	1.000
	Sig. (bilateral)	0.003	
	N	51	51

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

#### **b. Prueba de hipótesis específica H1b**

A continuación, se presenta la prueba de hipótesis H1b para la dimensión Capacidad de Innovación.

*H1b: El capital intelectual se relaciona positivamente con la capacidad de innovación en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024.*

Los resultados de las correlaciones del capital intelectual con la capacidad de Innovación demostraron que si existe correlación y estadísticamente significativa al nivel de ,000 el coeficiente Rho de Spearman (Rho= ,412 \*\*) es directa y el grado de correlación positiva media (Hernández et al., 2014). Dando como resultado que, a mayor capital intelectual, mayor es la capacidad de innovación en cuyicultores, (ver Tabla 185). Estos resultados concuerdan con los hallazgos de Taleb y Pheniqi (2023); Zapata (2017); Ali et al., (2021); Sgrò (2021); Achim et al., (2023) quienes en su investigación encontraron que el capital intelectual tiene una relación positiva y significativa con la capacidad de Innovación.

**Tabla 185***Prueba de hipótesis del Capital intelectual y la Capacidad de Innovación*

		<b>Capital Intelectual</b>	<b>Capacidad de Innovación</b>
Capital Intelectual	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	1.000	,412**
	Sig. (bilateral)		0.003
	N	51	51
Capacidad de Innovación	Coeficiente de correlación Rho de Spearman	,412**	1.000
	Sig. (bilateral)	0.003	
	N	51	51

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**c. Prueba de hipótesis específica H1c**

A continuación, se presenta la prueba de hipótesis H1c para la dimensión Capacidad de Adaptación.

*H1c: El capital intelectual se relaciona significativamente con la capacidad de adaptación en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024.*

Los resultados de las correlaciones del capital intelectual con la capacidad de Adaptación demostraron que si existe correlación y estadísticamente significativa al nivel de ,000 el coeficiente Rho de Spearman (Rho= ,507\*\*) es directa y el grado de correlación positiva considerable (Hernández et al., 2014). Dando como resultado que, a mayor capital intelectual, mayor es la capacidad de adaptación en cuyicultores (ver Tabla 186). Estos resultados concuerdan con los hallazgos de Nahuat (2020); Sgrò (2021); Nguyen et al., (2023) quienes en su investigación encontraron que el capital intelectual tiene una relación positiva y significativa con la capacidad de Adaptación.

**Tabla 186***Prueba de Hipótesis del Capital intelectual y la Capacidad de Adaptación*

		<b>Capital Intelectual</b>	<b>Capacidad de Adaptación</b>
Capital Intelectual	Coefficiente de correlación Rho de Spearman	1.000	,507**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	51	51
	<hr/>		
Capacidad de Adaptación	Coefficiente de correlación Rho de Spearman	,507**	1.000
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	51	51
	<hr/>		

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**d. Prueba de hipótesis específica H1d**

A continuación, se presenta la prueba de hipótesis H1d para la dimensión Capacidad de Aprendizaje.

*H1d: El capital intelectual se relaciona positivamente con la capacidad de aprendizaje en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024.*

Los resultados de las correlaciones del capital intelectual con la capacidad de Aprendizaje demostraron que si existe correlación y estadísticamente significativa al nivel de ,000 el coeficiente Rho de Spearman (Rho= ,520 \*\*) es directa y el grado de correlación positiva considerable (Hernández et al., 2014). Dando como resultado que, a mayor capital intelectual, mayor es la capacidad de aprendizaje en cuyicultores, (ver Tabla 187). Estos resultados concuerdan con los hallazgos de Singh y Rao (2016); Ibarra-Cisneros et al., (2023); Yu et al., (2022) quienes en su investigación encontraron que el capital intelectual tiene una relación positiva y significativa con la capacidad de Aprendizaje.

**Tabla 187**

*Prueba de hipótesis del Capital intelectual y la Capacidad de Aprendizaje*

		<b>Capital Intelectual</b>	<b>Capacidad de Aprendizaje</b>
Capital Intelectual	Coefficiente de correlación Rho de Spearman	1.000	,520**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	51	51
Capacidad de Aprendizaje	Coefficiente de correlación Rho de Spearman	,520**	1.000
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	51	51

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

#### **e. Prueba de hipótesis general H1**

A continuación, se presenta la prueba de hipótesis H1f para la dimensión Capacidad de Aprendizaje.

*H1: El capital intelectual se relaciona con las Capacidades Dinámicas en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024.*

Los resultados de las correlaciones del capital intelectual con las capacidades dinámicas demostraron que si existe correlación y estadísticamente significativa al nivel de ,000 el coeficiente Rho de Spearman (Rho= ,578\*\*) es directa y el grado de correlación positiva considerable (Hernández et al., 2014). Dando como resultado que, a mayor capital intelectual, mayor son las capacidades dinámicas en cuyicultores, (ver Tabla 188). Estos resultados concuerdan con los hallazgos de (Teece et al., 1997); (Eisenhardt & Martin, 2000); Singh y Rao (2016); Wang et al. (2019); Prena y Kustina (2020); Liao et al. (2021); Sepulveda et al. (2022); Farzaneh et al. (2022); Escalona et al. (2024) quien en su investigación encontraron que el capital intelectual tiene una relación positiva y significativa con las capacidades dinámicas. Sin embargo, otras investigaciones encontraron que el capital intelectual con las capacidades

dinámicas tiene una relación negativa (Otomo et al.,2023); el capital organizacional o llamado capital estructural se relaciona negativamente con las capacidades dinámicas (Singh & Rao, 2016).

**Tabla 188**

*Prueba de hipótesis del Capital intelectual con las Capacidades dinámicas*

		<b>Capital Intelectual</b>	<b>Capacidades Dinámicas</b>
Capital Intelectual	Coefficiente de correlación	1.000	,578**
	Rho de Spearman		
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	51	51
Capacidades Dinámicas	Coefficiente de correlación	,578**	1.000
	Rho de Spearman		
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	51	51

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

**f. Costos de producción del cuy**

Los productores de cuyes venden en promedio 1,350 cuyes al año. Los costos incluyen S/. 2,950.13 en alimentación, S/. 250 en medicamentos, S/. 1,700 en mano de obra (manejo), S/. 17,212 en la construcción de un galpón de 79 metros cuadrados, S/. 1,245 en equipos, y S/. 1,020 en otros gastos indirectos. Además, los gastos administrativos ascienden a S/. 12,600 y los de comercialización a S/. 300. Los costos totales es de S/. 29,877.13. El costo unitario de un cuy es de S/ 21.00 y un precio de venta con un margen de utilidad del 30%, la venta total anual alcanza S/. 30 por cuy. (Ver tabla 189).

**Tabla 189***Costos de producción del cuy*

<b>DESCRIPCIÓN</b>	
<b>I. COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>29,877.13</b>
<b>1. Costos directos</b>	<b>10,400.13</b>
1.1.Alimentación	2,950.13
1.2.sanidad	250.00
1.3.manejo	7,200.00
<b>2. Costos indirectos</b>	<b>19,477.00</b>
2.1.infraestructura	17,212.00
2.2.equipos	1,245.00
2.3.Otros gastos indirectos	1,020.00
<b>II. GATOS ADMINISTRATIVOS</b>	12,600.00
<b>III. GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN</b>	300.00
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>29,877.13</b>
Venta total de cuyes al año	1,350.00
Costo total Unitario	22.00
Margen de utilidad	30%
Precio de venta	30.00

#### ***4.7.3. Resultado de la prueba de hipótesis en el estudio hipotetizado***

La Tabla 190 muestra las correlaciones entre las variables del estudio. El modelo teórico propuesto también muestra estas correlaciones. Al examinar los resultados de las pruebas de hipótesis generales y específicas, se observa que todas las hipótesis fueron aceptadas positivamente y significativamente. La Figura 4 muestra también el modelo teórico de la investigación, junto con los valores de correlación correspondientes.

**Tabla 190***Resultados de la prueba de hipótesis*

<b>Hipótesis</b>	<b>Relación</b>	<b>B</b>	<b>P-Valué</b>	<b>Decisión</b>
H1	CI - CD	0,578**	0,000	No se rechaza
H1a	CI - CAB	0,529**	0,000	No se rechaza
H1b	CI - CIN	0,412**	0,000	No se rechaza
H1c	CI - CAD	0,507**	0,000	No se rechaza
H1d	CI - CAP	0,520**	0,000	No se rechaza

CI = Capital Intelectual

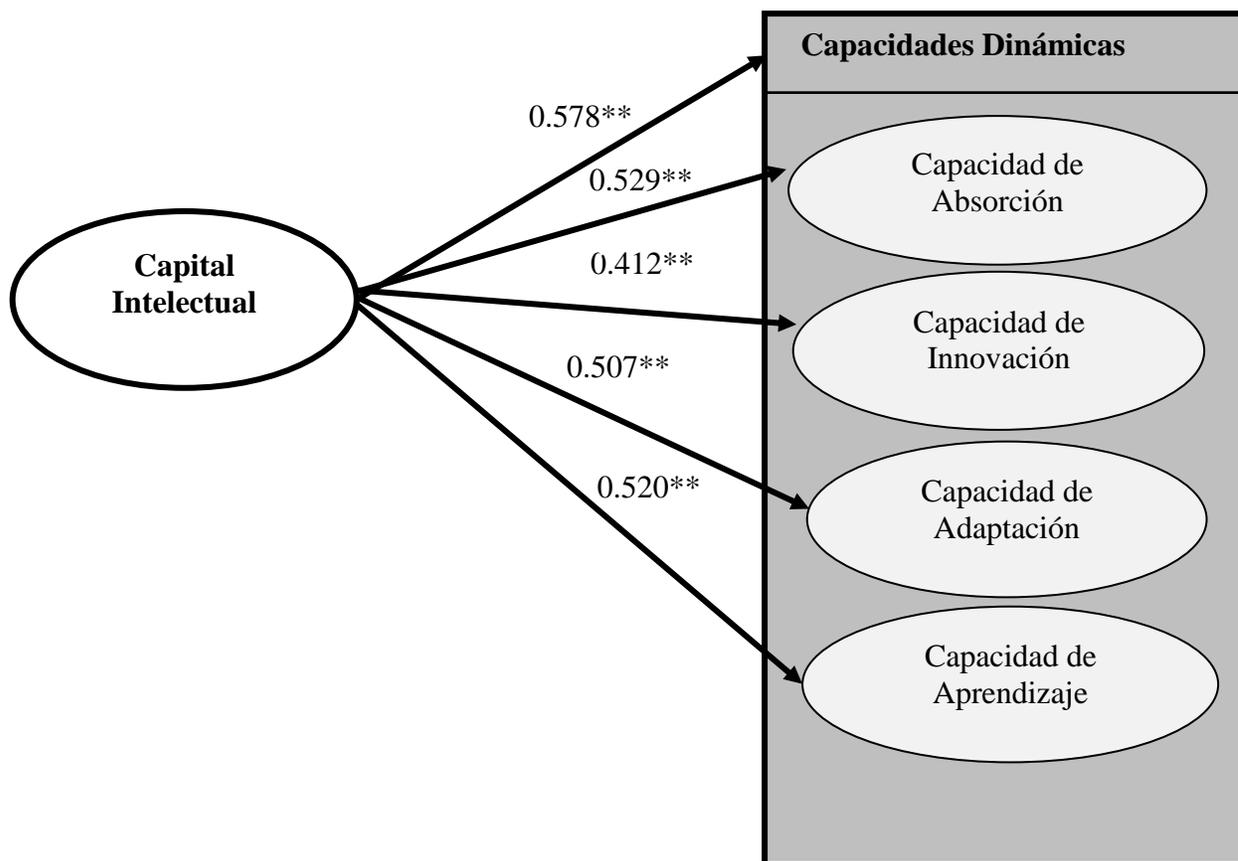
CD = Capacidades Dinámicas

CAB = Capacidad de Absorción

CIN = Capacidad de Innovación

CAD = Capacidad de Adaptación

CAP = Capacidad de Aprendizaje

**Figura 4***Modelo teórico de la investigación*

#### 4.7.4. *Relación de las dimensiones del capital intelectual con las capacidades dinámicas*

Los resultados de las correlaciones del capital humano con las capacidades dinámicas demostraron que si existe correlación y estadísticamente no es significativa al nivel de ,85 el coeficiente Rho de Spearman ( $Rho = ,244$ ) es directa y el grado de correlación positiva media (Hernández et al., 2014). (Ver Tabla 191). Estos resultados son similares a lo obtenido por Utomo et al. (2023) quien encontró que el capital humano no es significativo con las capacidades dinámicas. Contradictorio a estos resultados Farzaneh et al. (2022); Singh y Rao (2016); Prena y Kustina (2020) encontraron que el capital humano es significativo con las capacidades dinámicas.

**Tabla 191**

*Relación del Capital humano con las Capacidades dinámicas*

		<b>Capital Humano</b>	<b>Capacidades Dinámicas</b>
Capital Humano	Coefficiente de correlación	1.000	,244
	Rho de Spearman		
	Sig. (bilateral)		0.85
	N	51	51
Capacidades Dinámicas	Coefficiente de correlación	,244	1.000
	Rho de Spearman		
	Sig. (bilateral)	0.85	
	N	51	51

Los resultados de las correlaciones del capital estructural con las capacidades dinámicas demostraron que si existe correlación y estadísticamente significativa al nivel de ,005 el coeficiente Rho de Spearman ( $Rho = ,388^{**}$ ) es directa y el grado de correlación positiva media (Hernández et al., 2014). (ver Tabla 192). Estos resultados son similares a lo señalado por Farzaneh et al. (2022; Singh y Rao (2016); Prena y Kustina (2020) quienes en sus investigaciones encontraron que el capital Estructural influye positivamente y estadísticamente significativa con las capacidades dinámicas. Contradictorio a estos resultados Utomo et al.

(2023), encontró que el capital estructural se relaciona negativamente con las capacidades dinámicas, (Singh & Rao, 2016), señala que el capital organizacional o llamado capital estructural no es significativo con las capacidades dinámicas.

**Tabla 192**

*Relación del Capital estructural con las Capacidades dinámicas*

		<b>Capital Estructural</b>	<b>Capacidades Dinámicas</b>
Capital Estructural	Coefficiente de correlación Rho de Spearman	1.000	,388**
	Sig. (bilateral)		0.005
	N	51	51
	Coefficiente de correlación Rho de Spearman	,388**	1.000
Capacidades Dinámicas	Sig. (bilateral)	0.005	
	N	51	51

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Los resultados de las correlaciones del capital relacional con las capacidades dinámicas demostraron que si existe correlación y estadísticamente significativa al nivel de ,003 el coeficiente Rho de Spearman (Rho= ,405\*\*) es directa y el grado de correlación positiva media (Hernández et al., 2014). (ver Tabla 193). Estos resultados son similares a lo obtenido por Farzaneh et al. (2022); Singh y Rao (2016); Prena y Kustina (2020), quienes en sus investigaciones encontraron que el capital relacional influye positivamente y estadísticamente significativa con las capacidades dinámicas.

**Tabla 193***Relación del Capital relacional con las Capacidades dinámicas*

		<b>Capital Relacional</b>	<b>Capacidades Dinámicas</b>
Capital Relacional	Coefficiente de correlación	1.000	,405**
	Rho de Spearman		
	Sig. (bilateral)		0.003
	N	51	51
Capacidades Dinámicas	Coefficiente de correlación	,405**	1.000
	Rho de Spearman		
	Sig. (bilateral)	0.003	
	N	51	51

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

## CAPÍTULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 5.1. Conclusiones

La investigación concluye que existe una relación positiva y significativa entre el capital intelectual y las capacidades dinámicas en los cuyicultores del Distrito de Bambamarca ( $Rho = 0.578^{**}$ ,  $p < 0.01$ ). Esto implica que el conocimiento, habilidades y experiencias de los cuyicultores tiene un impacto directo en su capacidad para adaptarse, innovar y aprender en un entorno cambiante. Asimismo, es crucial para mejorar la competitividad y sostenibilidad de la crianza de cuyes en la región.

La relación entre el capital intelectual y la capacidad de absorción es positiva y significativa ( $Rho = 0.528^{**}$ ,  $p < 0.01$ ). Esto sugiere que los cuyicultores que poseen un mayor capital intelectual tienen una mejor capacidad para adquirir, asimilar, transformar y explotar nuevo conocimiento. Esto es fundamental para mantener y mejorar las prácticas de crianza y gestión del cuy, asegurando así una mayor eficiencia y productividad en sus operaciones.

Se encontró una relación positiva y significativa entre el capital intelectual y la capacidad de innovación ( $Rho = 0.412^{**}$ ,  $p < 0.01$ ). Esto indica que los cuyicultores con mayor capital intelectual son más propensos a implementar innovaciones en sus procesos productivos. La capacidad de innovación es esencial para mejorar la calidad y competitividad de los productos de cuy en el mercado, permitiendo a los cuyicultores responder eficazmente a las demandas del mercado y a los cambios tecnológicos.

La investigación revela una relación positiva y significativa entre el capital intelectual y la capacidad de adaptación ( $Rho = 0.507^{**}$ ,  $p < 0.01$ ). Esto significa que los cuyicultores con un mayor nivel de capital intelectual tienen una mejor capacidad para ajustarse y responder a los

cambios y desafíos del entorno. La capacidad de adaptación es crucial para mantener la viabilidad del negocio de crianza de cuyes frente a variaciones climáticas, cambios en los precios de insumos y regulaciones gubernamentales.

La relación entre el capital intelectual y la capacidad de aprendizaje también es positiva y significativa ( $Rho = 0.520^{**}$ ,  $p < 0.01$ ). Los resultados indican que los cuyicultores con mayor capital intelectual están mejor equipados para adquirir, generar y combinar nuevo conocimiento. Esta capacidad de aprendizaje continuo es vital para la mejora constante de las prácticas de crianza y gestión del cuy, permitiendo a los cuyicultores mantenerse actualizados con las mejores técnicas y tecnologías disponibles.

Los productores de cuyes venden en promedio 1,350 cuyes anualmente. Los costos totales, incluyendo alimentación, medicamentos, mano de obra, construcción de galpón, equipos, otros gastos indirectos, administrativos y de comercialización, suman S/. 29,877.13. Con un costo unitario de S/ 21.00 por cuy y un precio de venta con un margen de utilidad del 30%, generan ingresos anuales de S/. 30 por cuy vendido.

El aporte esencial de esta investigación radica en la identificación de una relación positiva y estadísticamente significativa entre el capital intelectual y las capacidades dinámicas en los cuyicultores. Los hallazgos demuestran que el capital intelectual se asocia favorablemente con las capacidades de absorción, innovación, adaptación y aprendizaje, reforzando así el potencial de desempeño en este sector. Este estudio llena un vacío existente en la literatura al determinar la relación entre el capital intelectual con las capacidades dinámicas en los cuyicultores, ofreciendo una base conceptual que impulsa futuras investigaciones y prácticas en este campo.

Esta investigación es el primer estudio que examina la relación entre el capital intelectual y las capacidades dinámicas en Perú, focalizándose específicamente en el distrito de Bambamarca. Su originalidad radica en abordar esta temática dentro del contexto de la cadena productiva del agronegocio de cuyes, un sector fundamental para la economía local y con escasa exploración en la literatura académica.

## **5.2. Recomendaciones**

Dado la muestra en esta investigación es pequeña y geográficamente limitada al distrito de Bambamarca, se recomienda ampliar futuras investigaciones a otras regiones. Esto permitirá comprender con mayor precisión la relación entre el capital intelectual y las capacidades dinámicas en un contexto más representativo, considerando por ser la primera investigación.

Se recomienda que instituciones públicas, como la Municipalidad Distrital de Bambamarca, el Gobierno Regional, la Universidad Nacional de Cajamarca – Filial Bambamarca, y la Agencia Agraria, junto con organizaciones privadas como Cedepas Norte, consideren los resultados de esta investigación con fines de que en sus intervenciones se considere al capital intelectual con las capacidades dinámicas de los cuyicultores por ser crucial para mejorar la competitividad de los cuyicultores.

## CAPÍTULO VI

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Achim, M. V., Rus, A. I. D., & Mirza, N. (2023). How does intellectual capital spur innovation in economy? A cross-country survey. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1-30.
- AGROBANCO. (2012). Asistencia técnica dirigida en crianza tecnificada de cuyes, (GROBANCO) servicios financieros para el Perú rural. Apoyado por la Universidad Nacional Agraria La Molina. <https://www.agrobanco.com.pe/data/uploads/ctecnica/015-a-crianza-tecnificada.pdf>
- Agudo, J. E., Hernández-Linares, R., Rico, M., & Sánchez, H. (2013). Competencias Transversales: Percepción de su desarrollo en el Grado en Ingeniería en Diseño Industrial y Desarrollo de Productos. *Formación universitaria*, 6(5), 39-50.
- Aguilera Alarcón, J., Ortiz Campos, A., & Palma Sepúlveda, AM (2006). Customer loyalty: empirical analysis in the industry of private health providers in Chile.
- Ahmed, S. S., Guozhu, J., Mubarik, S., Khan, M., & Khan, E. (2020). Intellectual capital and business performance: the role of dimensions of absorptive capacity. *Journal of Intellectual Capital*, 21(1), 23-39. <https://doi.org/10.1108/JIC-11-2018-0199>.
- Ahmed, S. S., Guozhu, J., Mubarik, S., Khan, M., & Khan, E. (2020). Intellectual capital and business performance: the role of dimensions of absorptive capacity. *Journal of Intellectual Capital*, 21(1), 23-39. <https://doi.org/10.1108/JIC-11-2018-0199>
- Alarcón Aguirre, J. S. (2017). *Estudio de la producción y comercialización del cuy (cavia porcellus) en la provincia de Imbabura* (Bachelor's thesis).

- Albarracin, N., & Chaves, R. (2024). Innovation as a Fundamental Tool for Colombian Agricultural Green Businesses in VUCA Environments. *In Organizational Management Sustainability in VUCA Contexts* (pp. 63-85). IGI Global.
- Albort-Morant, G., Leal-Millán, A., & Cepeda-Carrión, G. (2016). Los antecedentes del desempeño de la innovación verde: un modelo de aprendizaje y capacidades. *Revista de Investigación Empresarial*, 69(11), 4912-4917
- Alcca Huaman, E. W. (2017). Las Competencias de Acción de los Trabajadores de la Asociación de Cuyicultores de Cuyes de la Pampa de Anta Provincia de Anta Cusco 2016.
- Alegre, J., & Chiva, R. (2008). Assessing the impact of organizational learning capability on product innovation performance: An empirical test. *Technovation*, 28(6), 315-326.  
<https://doi.org/10.1016/j.technovation.2007.09.003>
- Ali, M. A., Hussin, N., Haddad, H., Alkhodary, D., & Marei, A. (2021). Dynamic capabilities and their impact on intellectual capital and innovation performance. *Sustainability*, 13(18), 10028. <https://doi.org/10.3390/su131810028>.
- Ali, M. A., Hussin, N., Haddad, H., Alkhodary, D., & Marei, A. (2021). Dynamic capabilities and their impact on intellectual capital and innovation performance. *Sustainability*, 13(18), 10028. <https://doi.org/10.3390/su131810028>
- Alonso Escalona, R; Vega de la Cruz, L.O; Pérez Vallejo, L.M. (2024) Análisis de la información del capital intelectual en el desarrollo de las capacidades dinámicas. *Bibliotecas. Anales de Investigacion*;20(1), 1-14
- Alosilla Contreras, M. S., & Castilla Acurio, X. A. (2018). El capital intelectual en la Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo-Cusco-2017.

- Alves, A. C., Barbieux, D., Reichert, F. M., Tello-Gamarra, J., & Zawislak, P. A. (2017). Innovation and dynamic capabilities of the firm: Defining an assessment model. *Revista de Administração de Empresas*, 57, 232-244. Doi: 10.1590/S0034-759020170304
- Ambrosini, V., Bowman, C. y Colier, N. (2009). Dynamic Capabilities: An exploration of how firms renew their resource base. *British Journal of Management*, 20 (S1), S9 – S24  
<https://doi.org/10.1111/j.1467-8551.2008.00610.x>
- Anaya, U. (2020). Efecto de la asociatividad en la productividad de los cuyicultores del distrito de Sapallanga - Huancayo 2019. [Tesis de pregrado, Universidad Continental]. Repositorio Universidad 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)
- Arrendondo, M. (2015). Contabilidad y Analisis de Costos. Ciudad de Mexico: Grupo Editorial Patricia. Obtenido de  
[https://books.google.com.pe/books?id=i9NUCwAAQBAJ&printsec=copyright&source=gbs\\_pub\\_info\\_r#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=i9NUCwAAQBAJ&printsec=copyright&source=gbs_pub_info_r#v=onepage&q&f=false)
- Augier, M. & Teece, D. J. (2009). Dynamic capabilities and the role of managers in business strategy and economic performance. *Organization Science*. 20(2), 410-421.  
<https://doi.org/10.1287/orsc.1090.0424>
- Baca Morán, J. R. (2021). Cultura corporativa y efectividad organizacional en el Gobierno Regional de Tumbes, Perú, 2020.
- Balarezo Toro, B. D., & DT Cerón, J. (2014). " La Comunicación Organizacional Interna y su incidencia en el Desarrollo Organizacional de la Empresa SAN MIGUEL DRIVE"

- (Bachelor's thesis, Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Ciencias Administrativas. Carrera de Organización de Empresas.).
- Barney, J. (1991). Recursos firmes y ventaja competitiva sostenida. *Revista de Gestión*, 17(1), 99–120. doi:10.1177/014920639101700108
- Barreto, I. (2010). Dynamic capabilities: A review of past research and an agenda for the future. *Journal of management*, 36(1), 256-280. doi: 10.1177/0149206309350776
- Bayraktaroglu, A. E., Calisir, F., & Baskak, M. (2019). Intellectual capital and firm performance: an extended VAIC model. *Journal of intellectual capital*, 20(3), 406-425. <https://doi.org/10.1108/JIC-12-2017-0184>.
- Beltramino, N. S. (2020). La gestión del capital intelectual y su efecto en la innovación y en el rendimiento de las MIPYMES: Un estudio empírico (Doctoral dissertation, Universidad Politécnica de Cartagena (Spain)).
- Benevene, P., Buonomo, I., Kong, E., Pansini, M., & Farnese, M. L. (2021). Management of green intellectual capital: Evidence-based literature review and future directions. *Sustainability*, 13(15), 8349. doi.org/10.3390/su13158349
- Benitez, L. C. M., Fonseca, B. B., & Oliva, Á. M. H. (2019). Planificación estratégica en una Organización Orientada a Proyecto utilizando el modelo DAFO-CWW. *Serie Científica de la Universidad de las Ciencias Informáticas*, 12(10), 1-15.
- Bhandari, K. R., Rana, S., Paul, J., & Salo, J. (2020). Relative exploration and firm performance: Why resource-theory alone is not sufficient? *Journal of Business Research*, 118, 363–377. doi: 10.1016/j.jbusres.2020.07.001
- Bhaskaran, S. (2006). Incremental Innovation and Business Performance: Small and Medium-Size Food Enterprises in a Concentrated Industry Environment. *Journal of Small*

- 117 Business Management, 44(1), 64-80. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2006.00154.x>
- Blaug, M. (1976). The empirical status of human capital theory: A slightly jaundiced survey. *Journal of economic literature*, 14(3), 827-855. doi:10.2307/2722630
- Bontis, N. (1998). Intellectual capital: an exploratory study that develops measures and models. *Management Decision*, 36(2), 63–76. doi:10.1108/00251749810204142
- Bontis, N. (1999). Managing organisational knowledge by diagnosing intellectual capital: framing and advancing the state of the field. *International Journal of Technology Management*, 18(5/6/7/8), 433. doi:10.1504/ijtm.1999.002780
- Bontis, N. (2007, June). Managing Organizational Knowledge by Diagnosing Intellectual Capital: Framing and Advancing the *State of the Field 1*. In *World Congress on intellectual capital readings* (pp. 13-56). Routledge.
- Bonzón, M. G. (2015). Clústeres y redes empresariales como herramientas de desarrollo de la competitividad (Master's thesis).
- Bravo Martines, A. O. (2019). Capital Intelectual en los Servicios Industriales de la Marina-Perú y su relación con el Desempeño Organizacional.
- Bravo Martinez, A. O., & Sánchez Gómez, J. E. (2022). Intellectual capital for organizational performance and competitiveness. *Revista Venezolana de Gerencia*, 27(7), 150–166. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.7.11>.
- Brennan, N., & Connell, B. (2000). Intellectual capital: current issues and policy implications. *Journal of Intellectual Capital*, 1(3), 206–240. doi:10.1108/14691930010350792
- Brooking, A. (1997). Capital intelectual. En *Capital Intelectual*. Prensa comercial internacional de Thomson.

- Brookings, A. (1997). El Capital Intelectual. Recuperado de <https://www.casadellibro.com/libro-el-capital-intelectual-el-principal-activo-de-lasempresas-del-t-ercer-milenio/9788449304699/58571>
- Buccieri, D., Javalgi, R. G., & Jancenelle, V. E. (2021). Dynamic capabilities and performance of emerging market international new ventures: Does international entrepreneurial culture matter?. *International Small Business Journal*, 39(5), 474-499.  
<https://doi.org/10.1177/026624262096968>
- Burga Cieza, L. C. (2024). El sistema productivo del cuy (*cavia porcellus*) y tendencias comerciales, distrito Chalamarca–2023. <http://hdl.handle.net/20.500.14074/6286>
- Burga Cieza, L. C. (2024). El sistema productivo del cuy (*cavia porcellus*) y tendencias comerciales, distrito Chalamarca–2023.
- Bustamante, G. P. (1999). Gestión del conocimiento en las alianzas tecnológicas. Dirección y Organización, (22).
- Calderón, J. (2012). Contabilidad de Costos I. Lima, Perú: Biblioteca Nacional del Perú.
- Camacho Flores, Z. M. (2018). Tecnología de la información en la mejora del proceso logístico en las microempresas de Lima.
- Cárdenas García, G. E. (2018). El fortalecimiento de capacidades y la gestión estratégica del personal en la municipalidad distrital de Santa Lucía, Lucanas-Ayacucho, 2017.
- Cardenas, R. (2016). Costos I. Mexico: Mexico.
- Castro, H. (2002). Sistemas de crianza de cuyes a nivel familiar-comercial en el sector rural. Provo, Utah, USA.

- Chakrabarty, S., & Wang, L. (2012). The long-term sustenance of sustainability practices in MNCs: A dynamic capabilities perspective of the role of R&D and internationalization. *Journal of Business Ethics, 110*(2), 205-217. doi: 10.1007/s10551-012-1422-3
- Chavez-Tapia, I., & Avilés-Esquivel, D. (2022). Caracterización del sistema de producción de cuyes del cantón Mocha, Ecuador. *Revista de Investigaciones Veterinarias del Perú, 33*(2).
- Chowdhury, Leena Afroz Mostofa; Rana, Tarek; Azim, Mohammad Istiaq (2019). Intellectual capital efficiency and organisational performance. *Journal of Intellectual Capital, 20*(6), 784–806. doi:10.1108/jic-10-2018-0171
- Cinisterra, G., & Rincón, C. (2017). Contabilidad de Costos (Segunda edición ed.). Valle del Cauca: Eco Ediciones. Obtenido de <https://www.ecoediciones.com/wpcontent/uploads/2018/02/Contabilidad-de-costos-2ed.pdf>
- Clark, L. E. M. (2019). Capital intelectual y desempeño organizacional. *Pensamiento & Gestión, (47)*.
- Clerc, J., Saldivia, A. y Serrano, M. (2016). Liderazgo y su influencia en el clima laboral. Recuperado de <http://www.medicina.uach.cl/saludpublica/diplomado/contenido/trabajos/1/Osorno%202016/Liderazgo%20y%20su%20influencia%20sobre%20el%20clima%20laboral.pdf>  
[Consultada: 01 de junio del 2024]
- Cohen W.M. & Levinthal D.A. (1990) Absorptive Capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly, Vol. 35*(1) pp. 128-152.

- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American journal of sociology*, 94, S95-S120. doi:10.1016/b978-0-7506-7222-1.50005-2
- Corrado, C., Hulten, C., & Sichel, D. (2005). Measuring capital and technology: an expanded framework. *In Measuring capital in the new economy* (pp. 11-46). University of Chicago Press.
- Cruzado Ortiz, A. Y. (2019). Costos de producción y mercado del tomate producido en invernadero en Bambamarca.
- Curado, C. (2008). Perceptions of knowledge management and intellectual capital in the banking industry. *Journal of Knowledge Management*, 12(3), 141-155.
- Daou, A., Karuranga, E., & Su, Z. (2013). Intellectual capital in Mexican SMEs from the perspective of the resource-based and dynamic capabilities views. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 29(6), 1673-1688.
- Dashtbayaz, ML, Hameed Mezher, A., Khalid Albadr, KH y Alkafaji, BKA (2023). La relación entre capital intelectual y honorarios de auditoría. *Revista de Gestión Financiera y de Riesgos*, 16(2), 93. <https://doi.org/10.3390/jrfm16020093>
- Daum, J. H. (2003). *Intangible assets and value creation*. John Wiley & Sons.
- Davan Medrano, J. A. (2015). Pensamiento estratégico en los niños y niñas del tercer grado “C” de educación primaria de la Institución Educativa n° 88047 “Augusto Salazar Bondy” Nuevo Chimbote–2015.
- Davies, A., & Hobday, M. (2005). *The business of projects: managing innovation in complex products and systems*. Cambridge University Press.

- De Luis, A. (2022, May 26). Relaciones intrínsecas y transaccionales: por qué son importantes para el trading por Brett N. Steenbarger. Método Trading.  
<https://metodotrading.com/relaciones-intrinsecas-y-transaccionales/>
- de San, J. A. S. R. (2018). *La gestión y el desarrollo organizacional: marco para mejorar el desempeño del capital humano* (Vol. 46). 3Ciencias.
- Dejardin, M., Raposo, M. L., Ferreira, J. J., Fernandes, C. I., Veiga, P. M., & Farinha, L. (2023). The impact of dynamic capabilities on SME performance during COVID-19. *Review of Managerial Science*, 17(5), 1703-1729.
- Díaz Tirado, D. (2023). Impactos de la Ley Procompite en agentes económicos organizados en la producción de cuy, distrito de Bambamarca. <http://hdl.handle.net/20.500.14074/5947>
- Díaz Tirado, D. (2023). Impactos de la Ley Procompite en agentes económicos organizados en la producción de cuy, distrito de Bambamarca.
- Díaz, A. B., Melgarejo, M. A., Rodríguez, I. C. R., & Medina, J. E. C. (2023). Capacidades dinámicas como determinantes de la capacidad de innovación en Colombia. *Revista de ciencias sociales*, 29(2), 255-276.
- Díaz, C., & Jalón, A. (2016). Las asociaciones. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 81. <http://ciriec-revistajuridica.es/wp-content/uploads/029-005.pdf>
- Dosi, G; Nelson, R; & Winter, S, (2000), *The nature and dynamics of organizational capabilities*. Oxford: Oxford University Press.
- Duodu, B., & Rowlinson, S. (2019). Intellectual capital for exploratory and exploitative innovation: Exploring linear and quadratic effects in construction contractor firms. *Journal of Intellectual Capital*, 20(3), 382-405. <https://doi.org/10.1108/JIC-08-2018-0144>

- Durán-Aponte, E. (2012). Competencia manejo del tiempo en la formación de profesionales de la administración. *Revista Venezolana de Gerencia*, 17(58), 291-306.
- Edvinsson, L. y Malone, M. (1999). El Capital Intelectual: Como identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de la empresa. España: Gestión 2000.
- Edvinsson, L., & Malone, M. (1999). El capital intelectual: cómo identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de su empresa (No. E14 227).
- Edvinsson, L., & Malone, M. S. (1997). Intellectual capital: The proven way to establish your company's real value by finding its hidden brainpower. Piatkus
- Edvinsson, L., & Sullivan, P. (1996). Developing a model for managing intellectual capital. *European Management Journal*, 14(4), 356–364. doi:10.1016/0263- 2373(96)00022-9
- Eikelenboom, M., & de Jong, G. (2019). The impact of dynamic capabilities on the sustainability performance of SMEs. *Journal of Cleaner Production*, 235, 1360-1370.  
<https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2019.07.013>
- Eisenhardt, K. M., & Martin, J. A. (2000). Dynamic capabilities: What are they? *Strategic Management Journal*, 21(10), 1105-1121. [https://doi.org/10.1002/1097-0266\(200010/11\)21:10/11<1105::AID-SMJ133>3.0.CO;2-E](https://doi.org/10.1002/1097-0266(200010/11)21:10/11<1105::AID-SMJ133>3.0.CO;2-E)
- Encarnación Manrique, J. R. (2021). Capital intelectual y su relación con la atención al cliente en la Caja Ica, Agencia–Huacho, periodo marzo-junio, 2021.
- Enel Green Power. (2020, Setiembre 3). Artesanías Colombia. Retrieved from <https://repositorio.artesantiasdecolombia.com.co/bitstream/001/6354/1/INSTD%202020.%20368.pdf>
- Euroforum. (1998). Medición del Capital Intelectual. Modelo Intelect. Madrid, España: IUEE, San Lorenzo del Escorial.

- Fainshmidt, S., Wenger, L., Pezeshkan, A., & Mallon, M. R. (2019). When do dynamic capabilities lead to competitive advantage? The importance of strategic fit. *Journal of Management Studies*, 56(4), 758-787.
- Farooq, U., Tabash, M. I., Anagreh, S., & Khudoykulov, K. (2022). How do market capitalization and intellectual capital determine industrial investment?. *Borsa Istanbul Review*, 22(4), 828–837. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2022.05.002>.
- Farzaneh, M., Wilden, R., Afshari, L., & Mehralian, G. (2022). Dynamic capabilities and innovation ambidexterity: The roles of intellectual capital and innovation orientation. *Journal of Business Research*, 148, 47-59. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.04.030>
- Fernández Campos, J. O. (2017). Diseño e implementación de un sistema de información geográfica en línea para el Atlas lingüístico-etnográfico de Colombia, su manual y suplemento.
- Fernández Rivera, R. P., & Huarcaya Espinoza, H. (2021). Gestión de inventarios y toma de decisiones de las Mypes ferreteras de la provincia de Huancayo-2019.
- Ferrin Schettini, H. M. (2018). El capital intelectual y su impacto en la competitividad de las micro empresas de semielaborados de tagua de la ciudad Manta-Ecuador.
- Foss, N. J., & Knudsen, T. (2003). The resource-based tangle: towards a sustainable explanation of competitive advantage. *Managerial and decision economics*, 24(4), 291-307. doi: 10.1002/mde.1122
- Freyre, M., & Nam, R. J. (2013). El acceso a la información pública, un derecho para ejercer otros derechos. *Gestión Pública y Desarrollo*, A5-A8.

- Froehlich, C., Bitencourt, C. C., & Bossle, M. B. (2017). The use of dynamic capabilities to boost innovation in a Brazilian Chemical Company. *Revista de Administração (São Paulo)*, 52, 479-491. Doi: 10.1016/j.rausp.2017.08.007
- Fuentes, F. E. (2008). *Sistemas de Información para la Gestión de la Empresa. Universidad de Talca, Chile.*
- Furnival, J., Boaden, R., & Walshe, K. (2019). A dynamic capabilities view of improvement capability. *Journal of Health Organization and Management*, 33(7/8), 821-834.  
<https://doi.org/10.1108/JHOM-11-2018-0342>
- Galbraith, J. K. (1969). *The New Industrial State Harmondsworth.*
- García Castro, J. P., Duque Ramírez, D. F., & Moscoso Escobar, J. (2021). The relationship between intellectual capital and financial performance in Colombian listed banking entities. *Asia Pacific Management Review*, 26(4), 237–247.  
<https://doi.org/10.1016/j.apmr.2021.03.002>.
- García, D. (2020). *Estudio del capital intelectual en el área académica de una institución de educación media superior, en el estado de Tabasco, para el desarrollo de una propuesta de mejora. Tesis. Tecnológico nacional de Mexico, Villahermosa, Tabasco.*
- García, J. (2008). *Contabilidad de Costos. Mexico: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES.*
- Garzón Castrillón, MA (2015). Dynamic capacity model. *Business Dimension* , 13 (1), 111-131.  
<https://doi.org/10.15665/rde.v13i1.341>.
- Gogan, L. M., Duran, D. C., & Draghici, A. (2015). Structural capital-A proposed measurement model. *Procedia economics and finance*, 23, 1139-1146. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00503-1](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00503-1)

- Gómez-Prado, R., Alvarez-Risco, A., Cuya-Velásquez, B. B., Anderson-Seminario, M. de las M., Del-Aguila-Arcentales, S., & Yáñez, J. A. (2022). Product Innovation, Market Intelligence and Pricing Capability as a Competitive Advantage in the International Performance of Startups: Case of Peru. *Sustainability (Switzerland)*, 14(17).  
<https://doi.org/10.3390/su141710703>.
- González Chanamé, J. A. (2024). Implementación del alineamiento estratégico de los sistemas de información y las tecnologías de información con el modelo y las estrategias del negocio de la empresa vendomática.
- González González, A. G. (2014). Estilos y competencias del liderazgo. Percepciones de los futuros profesionales.
- González, A. (2020). Capacidades dinámicas en microempresas del sector comercio de la región cuitzeo del estado de michoacán como factor de desarrollo regional. Tesis. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, Michoacán.
- Granizo Córdova, C. A. (2018). *Optimización de los procesos de una empresa comercial caso: BC Llantas* (Bachelor's thesis, Pontificia Universidad Católica del Ecuador).
- Granstrand, O. (1999). The economics and management of intellectual property. Books.
- Grant, R. M. (1991). The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. *California management review*, 33(3), 114-135. Doi: 10.2307/41166664
- Guarín, G. P., Rojas, M. L. C., & Álvarez, M. J. Á. (2020). Modelo de gestión del conocimiento para pymes, basado en el sistema de gestión de la calidad y la gestión documental. *SIGNOS-Investigación en sistemas de gestión*, 12(2), 127-147.

- Guerra, C. (2009). Manual Técnico de Crianza de Cuyes. Centro Ecuménico de Promoción y Acción Social Norte - CEDEPAS Norte Filial Cajamarca. Perú.
- Guido, V. D. L. (2010). Guía para la aplicación de alianzas estratégicas enfocadas a las pymes, para su posterior penetración en el mercado internacional. *Área de Negocios*.
- Gupta, N., Sardana, D. y Lee, R. (2024). Capacidades dinámicas que son importantes para el fracaso empresarial frente a la supervivencia. *Gestión de Marketing Industrial*, 116, 40-50.
- Hall, R. (1992). The strategic analysis of intangible resources. *Strategic management journal*, 13(2), 135-144. doi:10.1002/smj.4250130205
- Han, Y., & Li, D. (2015). Effects of intellectual capital on innovative performance: The role of knowledge-based dynamic capability. *Management decision*, 53(1), 40-56.  
<https://doi.org/10.1108/MD-08-2013-0411>
- Hansen, D., & Mowen, M. (2007). Administración de costos (Quinta edición ed.). Santa Fe: CENCAGE Learning. Obtenido de  
<https://drive.google.com/drive/folders/1Kw0vYCrIpg9OiJzgg7aHnDupuYf3x5o>
- Harrison, S., & Sullivan, P. H. (2000). Profiting from intellectual capital. *Journal of Intellectual Capital*, 1(1), 33–46. doi:10.1108/14691930010324124
- Hawass, H. H. (2010). Exploring the determinants of the reconfiguration capability: a dynamic capability perspective. *European Journal of Innovation Management*, 13(4), 409-438.  
<https://doi.org/10.1108/14601061011086276>
- Heaton, S., Teece, D., & Agronin, E. (2023). Dynamic capabilities and governance: An empirical investigation of financial performance of the higher education sector. *Strategic Management Journal*, 44(2), 520-548. <https://doi.org/10.1002/smj.3444>

- Helfat, C. E. (1997). Know-How and asset complementarity and Dinamic Capability accumulation: the case of R&D. *Strategic Management Journal*, 18(5), 339-360.  
[https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199705\)18:5<339::AID-SMJ883>3.0.CO;2-7](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199705)18:5<339::AID-SMJ883>3.0.CO;2-7)
- Helfat, C., Finkelstein, S., Mitchell, W., Peteraf, M., Singh, H., Teece, D. and Winter, S. (2007) *Dynamic Capabilities: Understanding Strategic Change in Organizations*. Malden, MA: Blackwell. [versión Kindle].
- Henderson, R. M., & Clark, K. B. (1990). Architectural innovation: The reconfiguration of existing product technologies and the failure of established firms. *Administrative science quarterly*, 35(1), 9-30. <https://doi.org/10.2307/2393549>
- Hernández Velesmoro, S. S. (2017). Las competencias laborales de los servidores públicos del Instituto Geológico, Minero y Metalúrgico INGEMMET.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. Mc Graw Hill. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hoang, H. T., Nguyen, H. T. H., Vu, N. H., Le, A. H., & Quach, H. H. (2020). Intellectual capital and firm performance in Vietnam 2012-2016. *International Journal of Learning and Intellectual Capital*, 17(1), 27-46. 10.1504/IJLIC.2020.105325
- Hsu, L. C., & Wang, C. H. (2012). Clarifying the effect of intellectual capital on performance: the mediating role of dynamic capability. *British journal of management*, 23(2), 179-205.
- Hsu, Y. H., & Fang, W. (2009). Intellectual capital and new product development performance: The mediating role of organizational learning capability. *Technological Forecasting and Social Change*, 76(5), 664-677. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2008.03.012>  
<https://doi.org/10.5465/amr.2002.6587995>

- Hurtado, A., & Liza, C. (2022). El capital intelectual y su relación con el resultado empresarial de la Caja Municipal de ahorro y credito Trujillo S.A.: 2017. Tesis. Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo- Perú.
- Ibarra-Cisneros, M. A., Reyna, J. B. V., & Hernández-Perlino, F. (2023). Interaction between knowledge management, intellectual capital and innovation in higher education institutions. *Education and Information Technologies*, 28(8), 9685-9708.
- Itami, H., & Roehl, T. W. (1991). Mobilizing invisible assets. Harvard University Press.
- Jansa, S. (2010). Resúmen del Manual de Oslo sobre innovación. OTRI UNED, 2-3.
- Jantunen, A., Ellonen, H. K., & Johansson, A. (2012). Beyond appearances—do dynamic capabilities of innovative firms actually differ?. *European management journal*, 30(2), 141-155. doi: 10.1016/j.emj.2011.10.005
- Jesus. (2016). Monografias. com. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos82/conceptosbasicos-costosproduccion/conceptos-basicos-costos-produccion.shtml>
- Jimenez, W. (2010). Contabilidad de Costos. Bogotá: Fundacion para la Educacion Superior San Mateo.
- Jing, W., & Jantan, A. H. B. (2022). Dynamic Capability, Disruptive Innovation and Enterprise Performance: Theoretical Model. *Journal of International Business and Management*, 5(11), 01-07. DOI: <https://doi.org/10.37227/JIBM-2022-10-5532/>
- Jogaratnam, G. (2017). The effect of market orientation, entrepreneurial orientation and human capital on positional advantage: Evidence from the restaurant industry. *International Journal of Hospitality Management*, 60(1), 104-113. doi: 10.1016/j.ijhm.2016.10.002

- Jurczak, J. (2008). Intellectual capital measurement methods. *Economics and organization of enterprise*, 1(1), 37-45. L. doi: 10.2478/v10061-008-0005-y
- Kaplan, R. S., & Norton, D. R. (2005). The balanced scorecard: Measures that drive performance. *Harvard Business Review*, 83(7), 172-180.
- Kaplan, R., & Norton, D. (1996). *The balanced scorecard: Translating strategy into action*, Boston: Harvard Business School.
- Kareem, M. A., & Kummitha, H. V. R. (2020). The impact of supply chain dynamic capabilities on operational performance. *Organizacija*, 53(4), 319-331. Doi: <https://doi.org/10.2478/orga-2020-0021>
- Knight, D. J. (1999). Performance measures for increasing intellectual capital. *Strategy & leadership*, 27(2), 22–27. doi:10.1108/eb054632
- Kokh, L., & Kokh, Y. (2022). Intellectual capital by digital companies. *Transportation Research Procedia*, 63, 2099–2106. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2022.06.235>.
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de marketing*. Pearson Educación.
- Kuo, S. Y., Lin, P. C., & Lu, C. S. (2017). The effects of dynamic capabilities, service capabilities, competitive advantage, and organizational performance in container shipping. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 95, 356-371. Doi: 10.1016/j.tra.2016.11.015
- Kwaku Mensah Mawutor, J., Boadi, I., Antwi, S., & Buawolor Tetteh, A. (2023). Improving banks' profitability through income diversification and intellectual capital: The sub-Saharan Africa perspective. *Cogent Economics & Finance*, 11(2), 2271658. <https://doi.org/10.1080/23322039.2023.2271658>

- Kweh, Q. L., Ting, I. W. K., Hanh, L. T. M., & Zhang, C. (2019). Intellectual capital, governmental presence, and firm performance of publicly listed companies in Malaysia. *International Journal of Learning and Intellectual Capital*, 16(2), 193-211.  
doi:10.1504/IJLIC.2019.098932
- Lamont, BT, King, DR, Maslach, DJ, Schwerdtfeger, M. y Tienari, J. (2019). Capacidad de integración y rendimiento de la adquisición basada en el conocimiento. *Gestión de I+D*, 49 (1), 103-114. <https://doi.org/10.1111/radm.12336>
- Lane, P. J., Salk, J. E., & Lyles, M. A. (2001). Absorptive capacity, learning, and performance in international joint ventures. *Strategic management journal*, 22(12), 1139- 1161.  
<https://doi.org/10.1002/smj.206>
- Lapiedra, R., Forés, B., Puig-Denia, A., & Martínez-Cháfer, L. (2021). Introducción a la gestión de sistemas de información en las empresas.
- Lee, K., & Wang, L. (2023). Chinese High-Tech Export Performance: Effects of Intellectual Capital Mediated by Dynamic and Risk Management Capabilities. *SAGE Open*, 13(1), 10.1177/21582440231153039
- Lenox, M. y King, A. (2004). Prospects for developing absorptive capacity through Interna information provision. *Strategic Management Journal*, 25(4), 331–45.
- Leonel Arias, Liliana Portilla, & Sergio Fernandez. (2010). La distribución de los costos indirectos de fabricación, factor clave al costear productos. *Scientia Et Thecnica*, 79-84.  
Obtenido de <https://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=84917249014>
- Lev, B. (2001). *Intangibles: management, Measurement, and Reporting*, Brookings Institution Press.

- Li, G., Luo, Z., Anwar, M., Lu, Y., Wang, X., & Liu, X. (2020). Intellectual capital and the efficiency of SMEs in the transition economy China; Do financial resources strengthen the routes?. *PloS one*, *15*(7), e0235462. doi: 10.1371/journal.pone.0235462
- Liao, T. S., Pham, T. T. D., & Lu, J. C. (2021). The Dynamic Model of Intellectual Capital Creation in Family Business: The Dynamic Capabilities Perspective. *Journal of Business Administration Research*, *4*(2). <http://ojs.bilpublishing.com/index.php/jbar>
- Limache Sandoval, E. M. (2017). Capital Intelectual en la Competitividad de las MIPYMES de la Región Tacna-2015.<http://hdl.handle.net/20.500.12969/505>
- Lin, H. E., McDonough III, E. F., Lin, S. J., & Lin, C. Y. Y. (2013). Managing the exploitation/exploration paradox: The role of a learning capability and innovation ambidexterity. *Journal of Product Innovation Management*, *30*(2), 262-278.
- Lú León, D. A., & Ramírez Sánchez, C. A. (2020). El desarrollo del capital intelectual en las empresas de Latinoamérica: una revisión sistemática de la literatura científica en los últimos diez años, 2009-2019.
- Lujan, L. (2009). Contabilidad de Costos. Lima: Gaceta Jurídica SA.
- Luo, X., Wang, H., Raithel, S., & Zheng, Q. (2015). Corporate social performance, analyst stock recommendations, and firm future returns. *Strategic Management Journal*, *36*(1), 123-136. <https://doi.org/10.1002/smj.2219>
- MacCallum, R. C., Browne, M. W., & Sugawara, H. M. (1996). Power analysis and determination of sample size for covariance structure modeling. *Psychological Methods*, *1*(2), 130-149. doi: 10.1037/1082-989x.1.2.130

- Makadok, R. (2001). Toward a synthesis of the resource-based and dynamic-capability views of rent creation. *Strategic management journal*, 22(5), 387-401.  
<https://doi.org/10.1002/smj.158>
- Marchan Palma, Y. D. L. Á. (2024). LA GESTIÓN DE RELACIÓN CON LOS CLIENTES Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO COMERCIAL DEL LOCAL SPEED CARS AUDIO TUNING (*Bachelor's thesis, Jipijapa-Unesum*).
- Martín-de-Castro, G., Delgado-Verde, M., López-Sáez, P., & Navas-López, J. E. (2011). Towards ‘an intellectual capital-based view of the firm’: origins and nature. *Journal of business ethics*, 98, 649-662.
- Martínez, R., Palma, A., & Velásquez, A. M. (2020). Revolución tecnológica e inclusión social: reflexiones sobre desafíos y oportunidades para la política social en América Latina.
- Martínez-Falcó, J., Sánchez-García, E., Millan-Tudela, L. A., & Marco-Lajara, B. (2023). The role of green agriculture and green supply chain management in the green intellectual capital–Sustainable performance relationship: A structural equation modeling analysis applied to the Spanish wine industry. *Agriculture*, 13(2), 425.  
<https://doi.org/10.3390/agriculture13020425>
- Martos Calpena, R. (2009). *Cultura Corporativa: Misión, Visión y Valores en la Gestión Estratégica de las empresas del sector de la Automoción en España*. Universitat Politècnica de Catalunya.
- Marulanda, O. (2009). *Costos y Presupuestos*. Bogotá, Colombia. Obtenido de <https://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-44-Curso-costos-y-presupuestos.pdf>

- McKee, D. O., Varadarajan, P. R., & Pride, W. M. (1989). Strategic adaptability and firm performance: a market-contingent perspective. *Journal of Marketing*, 53(3), 21-35.  
<https://doi.org/10.2307/1251340>
- Meleán Romero, R. y Torres, F. (2018). Gestión de costos en las cadenas productivas: reflexiones sobre su génesis. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(21), 131- 146. <http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/retos/v11n21/1390-6291-Retos-11-21-00131.pdf>
- Meles, A., Porzio, C., Sampagnaro, G., & Verdoliva, V. (2016). The impact of the intellectual capital efficiency on commercial banks performance: Evidence from the US. *Journal of Multinational Financial Management*, 36, 64-74. S1042444X16300160-. doi: 10.1016/j.mulfin.2016.04.003
- Mero, J., & Haapio, H. (2022). An effectual approach to executing dynamic capabilities under unexpected uncertainty. *Industrial Marketing Management*, 107, 82–91.  
<https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2022.09.021>.
- Mincer, J. (1958). Investment in human capital and personal income distribution. *Journal of political economy*, 66(4), 281-302. doi:10.1086/258055
- Mondal, A., & Ghosh, S. K. (2012). Intellectual capital and financial performance of Indian banks. *Journal of intellectual capital*, 13(4), 515-530.  
<https://doi.org/10.1108/14691931211276115>
- Montes Flores, AE, & Huaman Arroyo, JA (2021). Relationship between dynamic capacity and business results in companies in the textile sector of the province of Arequipa, 2019.  
<https://hdl.handle.net/20.500.12867/4914>

- Montuschi, L. (2008). Los valores personales y los valores corporativos en el comportamiento ético en la empresa (No. 384). Serie Documentos de Trabajo.
- Morales, M. D. O., Aguilar, L. J., & Marín, L. M. G. (2016). Los desafíos del marketing en la era del big data. *E-Ciencias de la Información*, 1-31.
- Morales, P., Smeke, J., & Huerta, L. (2018). Costos Gerenciales. Mexico: Instituto Mexicano de 95 Contadores Publicos. Obtenido de <https://tribuconthome.files.wordpress.com/2020/06/costos-gerenciales-paula-beatrizmorales-bunuelos-1.pdf>
- Moscoso Gómez, P., & Rodríguez Morales, FM Analysis of Dynamic Capacities in the Internationalization of Agricultural Associations and Cooperatives in the Cusco region, year 2019. <http://doi.org/10.19083/tesis/653716>
- Mouritsen, J., Bukh, P. N., & Marr, B. (2004). Reporting on intellectual capital: why, what and how?. *Measuring Business Excellence*, 8(1), 46–54. doi:10.1108/13683040410524739
- Mouritsen, J.; Bukh, P.N.; Larsen, H.T.; Johansen, M.R. (2002). Developing and managing knowledge through intellectual capital statements. *Journal of Intellectual Capital*, 3(1), 10–29. doi:10.1108/14691930210412818
- Mubarik, M. S., Bontis, N., Mubarik, M., & Mahmood, T. (2022). Intellectual capital and supply chain resilience. *Journal of Intellectual Capital*, 23(3), 713-738.
- Mueller, M. W. (1982). Applying human capital theory to women's changing work patterns. *Journal of Social Issues*, 38(1), 89-95. doi: 10.1111/j.1540- 4560.1982.tb00844.x
- Muñoz Tamay, E. N. (2024). Estrategias de marketing mix y posicionamiento en las asociaciones de cuyes (*cavia porcellus*) del distrito de Bambamarca, 2022.

- Murcia-Rivera, C., & Bueno-Campos, E. (2017, January). Intellectual capital as strategy to develop dynamic smes. a proposal model for Colombian SMEs. In *European Conference on Intangibles and Intellectual Capital* (p. 379). Academic Conferences International Limited.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of management review*, 23(2), 242-266.  
doi:10.5465/amr.1998.533225
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of management review*, 23(2), 242-266.  
doi:10.5465/amr.1998.533225
- Nahuat Román, B. (2020). Influencia del capital intelectual en la innovación: una perspectiva al nivel del individuo. *Nova scientia*, 12(25). <https://doi.org/10.21640/ns.v12i25.2509>
- Nassirzadeh, F., Askarany, D. y Arefi-Asl, S. (2023). La relación entre los cambios en las características del gobierno corporativo y el capital intelectual. *Revista de Gestión Financiera y de Riesgos*, 16 (2), 133.
- Nguyen, T., Le-Anh, T., Nguyen, Q. A., & Quoc, H. P. (2023, August). Factors Affecting on Intellectual Capital, Service Innovation, and Digital Transformation of Financial Industry in Vietnam. In *International Conference on Research in Management & Technovation* (pp. 525-535). Singapore: Springer Nature Singapore.
- Obeidat, D. B. Y., Nofal, R., & Masa'deh, R. E. (2018). The effect of transformational leadership on entrepreneurial orientation: The mediating role of organizational learning capability. *Modern Applied Science*, 12(11). <https://ssrn.com/abstract=3300274>

- Ocas Huamán, D. L. (2019). Factores de producción y su influencia en la rentabilidad de la Empresa CVO SAC.-Cajamarca periodo 2017.
- O'Grady, J. (2021). *Manual de investigación para diseñadores*. Blume.
- Oliva, F. L., Couto, M. H. G., Santos, R. F., & Bresciani, S. (2019). The integration between knowledge management and dynamic capabilities in agile organizations. *Management Decision*, 57(8), 1960-1979. <https://doi.org/10.1108/MD-06-2018-0670>
- Ortiz, O. (2013). Factores que determinan la producción en el agronegocio del cuy-distrito de Bambamarca provincia Hualgayoc. Universidad Nacional de Cajamarca, Cajamarca.
- Oscar, O. R., & Rubén, G. (2024). Intellectual Capital and Financial Performance in Small Manufacturing Companies: The Moderating Effect of Managerial Ambidexterity. *IEEE Access*. <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2024.3400827>
- Özkan, P., Süer, S., Keser, İ. K., & Kocakoç, İ. D. (2020). The effect of service quality and customer satisfaction on customer loyalty: The mediation of perceived value of services, corporate image, and corporate reputation. *International Journal of Bank Marketing*, 38(2), 384-405. <https://doi.org/10.1108/IJBM-03-2019-0096>
- Pablos, P. O. D. (2003). Knowledge management projects: state of the art in the Spanish manufacturing industry. *International Journal of Manufacturing Technology and Management*, 5(4), 297–. doi:10.1504/IJMTM.2003.003457
- Pacheco, JW. (2006). Inversión y costos de producción. (En línea). Consultado 18 ago. 2023. Disponible en <http://www.zoetecnocampo.com/forocuy/Forum2/HTML/000009.html>
- Paoloni, N., Mattei, G., Strologo, A. D., & Celli, M. (2020). The present and future of intellectual capital in the healthcare sector: A systematic literature review. *Journal of Intellectual Capital*, 21(3), 357–379. doi:10.1108/jic-10-2019-0237

- Pasco Palacios, C. R., & Valderrama Gonzaga, F. R. Capital intelectual en la gestión empresarial.
- Pavlou, P. A., & El Sawy, O. A. (2011). Understanding the elusive black box of dynamic capabilities. *Decision sciences*, 42(1), 239-273. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5915.2010.00287.x>
- Penrose, E. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: Wiley.
- Peresson, L. (2007). *Sistemas de gestión de la calidad con enfoque al cliente. España: Universidad de Valladolid.*
- Pérez, H., Jiménez, F. S., Legña, D., & Quiñónez, M. R. (2022). La auditoría funcional basada en la medición de la gestión organizacional a través del Cuadro de Mando Integral. *Revista Colombiana de Ciencias Administrativas*, 4(2), 42-57.
- Petty, R. & Guthrie, J. (2000). Intellectual capital literature review. *Journal of Intellectual Capital*, 1(2), 155–176. doi:10.1108/14691930010348731
- Prena, G. D., & Kustina, K. T. (2020). Relationship of intellectual capital to dynamic capabilities in village credit institutions. *GIS Business*, 15(1), 95-108. <https://ssrn.com/abstract=3530817>
- Prena, G. D., & Kustina, K. T. (2020). Relationship of intellectual capital to dynamic capabilities in village credit institutions. *GIS Business*, 15(1), 95-108.
- Priem, R. L., & Butler, J. E. (2001). Is the resource-based “view” a useful perspective for strategic management research? *Academy of management review*, 26(1), 22- 40. doi: 10.5465/amr.2001.4011928

- Rashidirad, M., & Salimian, H. (2020). SMEs' dynamic capabilities and value creation: the mediating role of competitive strategy. *European Business Review*, 32(4), 591-613.  
<https://doi.org/10.1108/EBR-06-2019-0113>
- Rastogi, P. N. (2003). The nature and role of IC: Rethinking the process of value creation and sustained enterprise growth. *Journal of Intellectual Capital*, 4(2), 227-248.  
<http://dxdoi.doi.org/10.1108/14691930310472848>
- Reed, K. K., Lubatkin, M., & Srinivasan, N. (2006). Proposing and testing an intellectual capital-based view of the firm. *Journal of management studies*, 43(4), 867-893. doi: 10.1111/j.1467-6486.2006.00614.x
- Regalado, o. o. (2013). Factores que determinan la producción en el agronegocio del cuy – distrito de Bambamarca provincia Hualyagoc.
- Requelme Llico, D. N. (2023). Análisis de costos y propuesta de implementación del sistema de costos por procesos en la Empresa Productos Lacteos Tongod EIRL, Cajamarca, 2022.
- Revilla Arenas, P. M. (2022). Sistema de producción de la crianza de cuyes (*Cavia porcellus*) en la Provincia Mariscal Nieto–Moquegua 2016.
- Risco Gregor, N.A. (2022). El impacto del costo por procesos y la cadena productiva del espárrago en la agroexportación. *Purig*, 4, (e233), 1-14.  
<https://doi.org/10.37073/puriq.4.1.233>
- Roffe, P., & Santa Cruz, M. (2006). *Los derechos de propiedad intelectual en los acuerdos de libre comercio celebrados por países de América Latina con países desarrollados. CEPAL.*

- Rojas Medina, R. (2007). Sistema de Costos un Proceso para su Implementación (Primera Edición ed.). Colombia: Centro de Publicaciones Universidad Nacional de Colombia Sede Manizales.
- Rojas Zegarra, B. M. (2021). Capital intelectual y la medición de su valor monetario en la pequeña empresa del sector comercio de la ciudad de Cajamarca. Perú. Año 2018.  
<http://hdl.handle.net/20.500.14074/4672>
- Roos, G., & Roos, J. (1997). Measuring your company's intellectual performance. *Long range planning*, 30(3), 413-426. doi:10.1016/s0024-6301(97)90260-0
- Ruiz Mercader, J., Martínez León, I. M., & Ruiz Santos, C. (2001). Conocimiento explícito en PYMES.
- Saez, R. (2007). Introducción a la Contabilidad de Costos. Instituto Profesional Diego Portales.  
¿Obtenido de  
[https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/56744482/CONTABILIDAD\\_DE\\_COSTOS\\_modulo-with-coverpagev2.pdf?Expires=1652078374&Signature=RNWarvr1BWd2O5wwOm45yyDSTtymDE7~vYmEaB7FF4kYB8vp05n4WqgBSBIPUz4KfgRc4gWpCq9PRNYiqwSzN04xfM2XP0eWyf9OLnlwUW4xaoVmL8yQakbdzAvHS](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/56744482/CONTABILIDAD_DE_COSTOS_modulo-with-coverpagev2.pdf?Expires=1652078374&Signature=RNWarvr1BWd2O5wwOm45yyDSTtymDE7~vYmEaB7FF4kYB8vp05n4WqgBSBIPUz4KfgRc4gWpCq9PRNYiqwSzN04xfM2XP0eWyf9OLnlwUW4xaoVmL8yQakbdzAvHS)
- Saint-Onge, H. (1996). Tacit knowledge the key to the strategic alignment of intellectual capital. *Planning Review*, 24(2), 10–16. doi:10.1108/eb054547
- Salangka, M., Kameo, D., & Harijono, H. (2024). The effect of intellectual capital towards sustainability of business performance mediated by eco-product innovation & external learning: The Indonesian bottled drinking water industries. *Uncertain Supply Chain Management*, 12(1), 541-556.

- Salas Cama, L. G. (2019). La innovación de producto y el proceso productivo en las Mypes del sector industria del mueble del distrito de San Sebastián, provincia de Cusco, 2015-2017.
- Salazar, E. A., de Castro, G. M., & Sáez, P. L. (2006). Capital intelectual. Una propuesta para clasificarlo y medirlo. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, (37), 1-16.
- Salazar, E., De Castro, M., & López-Sáez, P. (2006). Capital intelectual. Una propuesta para clasificarlo y medirlo. In *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, 37,1-16).
- Salma, N., & ANWAR MUHAMMAD, R. E. B. E. R. (2021). The effects of intellectual capital and knowledge management processes on dynamic capabilities of the organizations. *Journal of Contemporary Issues in Business and Government*, 27(3), 2154-2162. DOI: 10.47750/cibg.2021.27.03.265
- Salunke, S., Weerawardena, J., & McColl-Kennedy, J. R. (2019). The central role of knowledge integration capability in service innovation-based competitive strategy. *Industrial Marketing Management*, 76, 144-156. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2018.07.004>
- Sánchez, P., Chaminade, C., & Olea, M. (2000). Management of intangibles – An attempt to build a theory. *Journal of Intellectual Capital*, 1(4), 312–327.  
doi:10.1108/14691930010359225
- Sardo, F., & Serrasqueiro, Z. (2018). Intellectual capital, growth opportunities, and financial performance in European firms. *Journal of Intellectual Capital*, 19(4), 747–767.  
doi:10.1108/jic-07-2017-0099
- SAS, H. T. (2019). Valores corporativos.
- Schultz, T. W. (1963). The economic value of education. Columbia University Press.

- Schumpeter, J. (1978). *Teoría del Desarrollo Económico* (5a edición). Fondo de Cultura Económica.
- Sepúlveda-Rivillas, C. I., Restrepo-Ramírez, C. G., & Jaramillo, J. D. V. (2022). Intellectual Capital and Knowledge Management Dynamic Capabilities: The role of Knowledge Intensity. *Cuadernos de Administración (Universidad del Valle)*, 38(72).  
<https://doi.org/10.25100/cdea.v38i72.11248>
- Serrano-Orellana, B. (2021). Capital intelectual y actividad exportadora de la empresa.
- Sgrò, F. (2021). Intellectual Capital and Firm Performance. In: *Intellectual Capital and Organizational Performance*. SIDREA Series in Accounting and Business Administration. Springer, Cham. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-78479-9\\_4](https://doi.org/10.1007/978-3-030-78479-9_4)
- Singh, B., & Rao, M. K. (2016). Effect of intellectual capital on dynamic capabilities. *Journal of Organizational Change Management*. <https://doi.org/10.1108/JOCM-12-2014-0225>.
- Smith, G.V. (1994). *The New Role of Intellectual Property in Commercial Transactions*. Wiley, New York, NY
- Soetanto, T., & Liem, P. F. (2019). Intellectual capital in indonesia: Dynamic panel approach. *Journal of Asia Business Studies*. <https://doi.org/10.1108/JABS-02-2018-0059>.
- Soewarno, N., & Tjahjadi, B. (2020). Measures that matter: an empirical investigation of intellectual capital and financial performance of banking firms in indonesia. *Journal of Intellectual Capital*, 21(6), 1085-1106. <https://doi.org/10.1108/JIC-09-2019-0225>
- Solis Radilla, M. M. (2012). Fidelidad de la demanda en destinos turísticos de playa. Una aplicación metodológica en el Estado de Guerrero-México.
- Sosa Arias, M. A. (2013). Capital intelectual en mercados en desarrollo. El caso de Paraguay. <http://hdl.handle.net/11441/58120>

- Stewart, T. (1997). *Intellectual Capital: The new Wealth of Organization*, Currency Doubleday. New York.
- Strelnikova, L. (2022). Formation and use of intellectual capital as a factor of the innovative development of Russian the transport complex enterprises. *Transportation Research Procedia*, 63, 2053–2063. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2022.06.229>.
- Subramaniam, M., & Youndt, M. A. (2005). The influence of intellectual capital on the types of innovative capabilities. *Academy of Management journal*, 48(3), 450-463. <https://doi.org/10.5465/amj.2005.17407911>
- Sullivan, P. H. (2000). *Value driven intellectual capital: how to convert intangible corporate assets into market value*. John Wiley & Sons, Inc.
- Sun, R., Li, S., & Liu, W. (2020). A congruence perspective on how human and social capital affect learning capability and innovation. *PloS one*, 15(4), e0231504. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0231504>
- Sveiby, K. E. (1997). *The new organizational wealth: Managing & measuring knowledge-based assets*. Berrett-Koehler Publishers.
- Tapia Luque, XJ (2022). Dynamic capacities and performance in micro-enterprises in the leather tanning and dressing sector. Arequipa–2022. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/92879>
- Tarasenko, K. (2023). *Knowledge management: strategy, culture and intellectual capital (based on LPP case)* (Doctoral dissertation, Private Higher Educational Establishment-Institute “Ukrainian-American Concordia University”).
- Tarasenko, K. (2023). *Knowledge management: strategy, culture and intellectual capital (based on LPP case)* (Doctoral dissertation, Private Higher Educational Establishment-Institute “Ukrainian-American Concordia University”).

- Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic management journal*, 28(13), 1319-1350. <https://doi.org/10.1002/smj.640>.
- Teece, D. J. (2014). The foundations of enterprise performance: Dynamic and ordinary capabilities in an (economic) theory of firms. *Academy of management perspectives*, 28(4), 328-352. <https://doi.org/10.5465/amp.2013.0116>
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic management journal*, 18(7), 509-533. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509::AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z)
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic management journal*, 18(7), 509-533. Doi: 10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7<509: AID-SMJ882>3.0.CO;2-Z
- Teece, D.J., Peteraf, M. & Leih, S. (2016). Dynamic capabilities and organizational agility: Risk, uncertainty, and strategy in the innovation economy. *California Management Review*. 58(4), 13-35. <https://doi.org/10.1525/cmr.2016.58.4>.
- Terrones Marcelo, I. (2013). Factores que influyen negativamente en la rentabilidad de la mype panadería Miraflores de Otuzco-Cajamarca.
- Thanh Nhon, H., Van Phuong, N., Quang Trung, N., & Quang Thong, B. (2020). Exploring the mediating role of dynamic capabilities in the relationship between intellectual capital and performance of information and communications technology firms. *Cogent Business & Management*, 7(1), 1831724. <https://doi.org/10.1080/23311975.2020.1831724>.
- Thomas Stewart; Clare Ruckdeschel (1998). *Intellectual capital: The new wealth of organizations.*, 37(7), 56–59. <https://doi:10.1002/pfi.4140370713>

- Ting, Irene Wei Kiong; Ren, Chunya; Chen, Fu-Chiang; Kweh, Qian Long (2020). Interpreting the dynamic performance effect of intellectual capital through a value-added-based perspective. *Journal of Intellectual Capital*, 21(3), 381–401. doi:10.1108/jic-05-2019-0098
- Torres, N. (2019). Caracterización de los sistemas de producción de cuyes y su relación con una propuesta de un programa de manejo en el valle de Sayán [tesis de grado, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión]. Repositorio institucional Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión.  
<https://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/2893/TORRES%20TRINIDAD%20NATHALY%20MELECIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Tovar, C. R. V. (2017). Modelo de capital intelectual para la investigación en las universidades públicas de la Costa Caribe colombiana. *Actualidades Investigativas en Educación*, 17(1). <http://dx.doi.org/10.15517/aie.v17i1.27193>
- Tsai, W. (2001). Knowledge transfer in intraorganizational networks: Effects of network position and absorptive capacity on business unit innovation and performance. *Academy of Management Journal*, 44, 996-1004
- Tseng, S. M., & Lee, P. S. (2014). The effect of knowledge management capability and dynamic capability on organizational performance. *Journal of enterprise information management*, 27(2), 158-179. <https://doi.org/10.1108/JEIM-05-2012-0025>
- Ubillus Izquierdo, F. (2021). Los recursos tecnológicos y el rendimiento académico de estudiantes de Administración Industrial en una institución superior tecnológica descentralizada.

- Utomo, S. E. T. I. O., Wahyudi, S. U. G. E. N. G., Ngatno, N., & Prabawani, B. (2023). Analysis of the effect of Intellectual Capital, organizational culture, and information and Communication Technology on the Performance of Hospitality Companies mediated by dynamic capability re-engineering innovation (empirical study of star hotels in South Kalimantan and East Kalimantan). *WSEAS Transactions on Business and Economics*, 20, 905-913. <http://dx.doi.org/10.37394/23207.2023.20.83>
- UTOMO, S., WAHYUDI, S., & NGATNO, B. P. Analysis of the Effect of Intellectual Capital, Organizational Culture, and Information and Communication Technology on the Performance of Hospitality Companies Mediated by Dynamic Capability Re-engineering Innovation. [10.37394/23207.2023.20.83](http://dx.doi.org/10.37394/23207.2023.20.83)
- Valenzuela Argoti, C. E. (2016). Importancia de la planeación estratégica en las empresas.
- Vallejos, M., & Chiliquinga, H. (2017). Costos: Modalidad Órdenes de Producción. Universidad Técnica del Norte.  
<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7077/1/LIBRO%20Costos.pdf>
- Verona, G. & Ravasi, D. (2003). Unbundling dynamic capabilities: an exploratory study of continuous product innovation. *Industrial and Corporate Change*, 12(3), 577–606.  
[doi.org/10.1093/icc/12.3.577](http://dx.doi.org/10.1093/icc/12.3.577)
- Verzola-Olivio, P., Ferreira, B. L., Frei, F., & Monticelli, P. F. (2021). Guinea pig's courtship call: cues for identity and male dominance status? *Animal Behaviour*, 174, 237-247.
- Villamizar, Y. C. U., Quiñones, E., & Carruyo, N. (2016). Capital intelectual: modelo estratégico para la calidad de servicio en organizaciones inteligentes. *Orbis: revista de Ciencias Humanas*, 12(35), 3-17.

- Vodovoz, E., & Ramos, M. (2017). Innovation in the Business Model from the perspective of Dynamic Capabilities: Bematech's case. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 18, 71-95. Doi: 10.1590/1678-69712017/administracao.v18n6p71-95
- Wahyu, H., Reni, S. D., & Apriatni, E. P. (2018). Determinants of Intellectual Capital: A Study of SME's Batik in Central Java. *In E3S Web of Conferences* (Vol. 73, p. 08019). EDP Sciences. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/20187308019>
- Wang, C. L., & Ahmed, P. K. (2007). Dynamic capabilities: A review and research agenda. *International journal of management reviews*, 9(1), 31-51. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-2370.2007.00201.x>
- Wang, Y., Su, X., Wang, H., & Zou, R. (2019). Intellectual capital and technological dynamic capability: evidence from Chinese enterprises. *Journal of Intellectual Capital*, 20(4), 453-471. <https://doi.org/10.1108/JIC-06-2018-0096>.
- Wang, Z., Cai, S., Liang, H., Wang, N., & Xiang, E. (2021). Intellectual capital and firm performance: the mediating role of innovation speed and quality. *The International Journal of Human Resource Management*, 32(6), 1222-1250. <https://doi.org/10.1080/09585192.2018.1511611>
- Weick, K. E., & Roberts, K. H. (1993). Collective mind in organizations: Heedful interrelating on flight decks. *Administrative science quarterly*, 357-381. <https://doi.org/10.2307/2393372>
- Winter, S. G. (2003). Understanding dynamic capabilities. *Strategic Management Journal*, 24(10), 991-995. <https://doi.org/10.1002/smj.318>

- Wogwu, V. E., & Hamilton, D. I. (2018). Reconfiguration capability and competitive advantage: A study of Port Harcourt Public Health Sector. *Management*, 8(2), 47-53. DOI: 10.5923/j.mm.20180802.02
- Wu, S. H., Lin, L. Y., & Hsu, M. Y. (2007). Intellectual capital, dynamic capabilities and innovative performance of organisations. *International Journal of technology management*, 39(3-4), 279-296. <https://doi.org/10.1504/IJTM.2007.013496>
- Xu, J., Shang, Y., Yu, W., & Liu, F. (2019). Intellectual capital, technological innovation and firm performance: Evidence from China's manufacturing sector. *Sustainability*, 11(19), 5328. <https://doi.org/10.3390/su11195328>
- Xu, J., Yu, Y., Wu, Y., Zhang, J. Z., Liu, Y., Cao, Y., & Eachempati, P. (2022). Green supply chain management for operational performance: antecedent impact of corporate social responsibility and moderating effects of relational capital. *Journal of Enterprise Information Management*, 35(6), 1613-1638. <https://doi.org/10.1108/JEIM-06-2021-0260>
- Xu, X., & Lewis, J. E. (2011). Refinement of a chemistry attitude measure for college students. *Journal of Chemical Education*, 88(5), 561-568. <https://doi.org/10.1021/ed900071q>
- Yldefonso Rojas, N. (2018). Caracterización de los sistemas de producción del cuy (cavia porcellus l) en el distrito de Bambamarca, provincia de Hualgayoc, región Cajamarca.
- Youndt, M. A., & Snell, S. A. (2004). Human resource configurations, intellectual capital, and organizational performance. *Journal of managerial issues*, 337-360. doi:10.2307/40604485
- Yu, Q., Aslam, S., Murad, M., Jiatong, W., & Syed, N. (2022). The impact of knowledge management process and intellectual capital on entrepreneurial orientation and innovation. *Frontiers in psychology*, 13, 772668.

- Zahra S.A. & George G. (2002) Absorptive capacity: A Review, reconceptualization and extension. *Academy of management Review*, 27 (2), pp-185-203.
- Zahra, S. A. & George, G. (2002). Absorptive capacity: A review, reconceptualization, and extension. *Academy of Management Review*, 27(2), 185-203.
- Zahra, S. A., Sapienza, H. J., & Davidsson, P. (2006). Entrepreneurship and dynamic capabilities: A review, model and research agenda. *Journal of Management studies*, 43(4), 917-955. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2006.00616.x>
- Zavaleta Orrillo, E. N. (2023). Influencia del sistema de producción de cuyes en los ingresos económicos de los productores del distrito de Bambamarca.
- Zhou, S. S., Zhou, A. J., Feng, J., & Jiang, S. (2019). Dynamic capabilities and organizational performance: The mediating role of innovation. *Journal of management & organization*, 25(5), 731-747.
- Zollo, M. & Winter, S. G. (2002). Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities. *Organization Science*, 13(3), 339-351. <https://doi.org/10.1287/orsc.13.3.339.2780>

## CAPÍTULO VII

### ANEXOS

#### Anexos 1

Aplicación de encuestas a cuyicultores asociados y no asociados

#### Figura 5

*Encuesta a los cuyicultores asociados*







**Figura 6**

*Encuesta a los cuyicultores no asociados*







## Anexos 2

## Validación de Instrumento

Constructo	Dimensiones	Preguntas validadas por expertos
Capital Intelectual	Capital Humano	El conocimiento actual es el resultado o producto de la influencia de los negocios observados en el entorno
		Este conocimiento que tiene es producto de su experiencia personal y siempre la mantiene en la mente para aplicarlo en su negocio
		El conocimiento que adquirido sobre la crianza del cuy le a permitido mejor sus ingresos
		El conocimiento adquirido sobre la crianza del cuy, actualmente le permite tener mayores ventajas frente a las otras granjas existentes
		El conocimiento adquirido sobre la crianza del cuy la viene transfiriendo a los miembros familiares para mejorar la crianza
		Los miembros de la familia han logrado replicar los conocimientos que usted ha transferido para mejorar la crianza del cuy constituyéndose en una ventaja de su negocio frente a los otros negocios existentes
		La historia y experiencia de su negocio refleja el conocimiento que usted ha aplicado
		El conocimiento adquirido en la crianza del cuy está fuertemente enraizado en su experiencia personal que es difícil de expresar a otras personas
		La situación actual de su negocio es el resultado del conocimiento que usted ha adquirido bajo la experiencia y la práctica
		Nuestros trabajadores (los miembros de la familia) son, en su mayoría, capaces de compartir nuevas ideas y conocimientos facilitando su difusión
		Nuestros trabajadores (los miembros de la familia) son, en su mayoría, capaces de comunicar nuevas ideas y conocimientos facilitando su difusión
		Nuestros trabajadores (los miembros de la familia) son, en su mayoría, son capaces de concentrarse en la calidad del servicio brindado.
		Nuestro emprendimiento requiere que entre los miembros del negocio se compartan conocimientos. (Administrador, trabajadores)
		El conocimiento sobre la crianza del cuy es compartido por todos los miembros de la familia

		Gracias al conocimiento generado en la crianza del cuy hoy el negocio cuenta con recurso y capacidades que fortalecen el negocio
		El conocimiento generado en el negocio es fruto de un proceso de aprendizaje generado por los miembros de la familia
		El conocimiento residente en la familia es fruto de un proceso de aprendizaje y que ha sido compartido con los miembros de la familia
		En su organización se caracteriza por ser colaborativo y trabajar en equipo
		Nuestros trabajadores (los miembros de la familia), en su mayoría, conocen bien su trabajo y responsabilidades.
		Siempre trata de influir y guiar a los miembros del negocio hacia el logro de objetivos comunes.
		En el agronegocio siempre se analiza la información, evaluar las opciones y se toma decisiones acertadas.
		Ante cualquier situación que se genere en el agronegocio del cuy busca el momento para ajustarse y responder de manera flexible a los cambios y desafíos que influyen en la actividad emprendedora del cuy
		Generalmente diversas actividades las planea a largo plazo, busca estrategias para alcanzar los objetivos del negocio del cuy
		En el agronegocio del cuy siempre trata de identificar y abordar los problemas de manera efectiva.
	Capital Estructural	Hacemos seguimiento y aprovechamos al máximo nuestros recursos intelectuales, tales como patentes, otros.
		Tenemos un alto porcentaje de generación de nuevas ideas y productos (innovación) en comparación con nuestros competidores.
		Buscamos proteger el conocimiento y la información importante para evitar pérdidas en caso de que los trabajadores clave abandonen el emprendimiento.
		Nuestro emprendimiento requiere que se compartan conocimientos y fomenten el aprendizaje continuo.
		Cree que aquellos que se resisten a actualizar sus conocimientos y habilidades están en desventaja en comparación con quienes lo hacen
		En nuestro emprendimiento invertimos tiempo y recursos en la actualización de nuestros conocimientos y habilidades en la crianza del cuy
		Usted guarda la información que se genera en su negocio (guarda o escribe en algún documento) (cuaderno) para posteriormente utilizarlo

		Los conocimientos que ha adquirido en su negocio han pensado guardarlo en un cuaderno de registro para que le sirva a posterior cuando desarrolle la crianza del cuy
		La manera de como viene manejando el negocio del cuy ha visto que siempre existe la necesidad de modificar las formas que viene utilizando en la crianza de los cuyes
	Capital Relacional	La eficiencia en los procesos productivos es fundamental para el éxito de su negocio del cuy
		Para el mejoramiento genético de la producción de cuyes recurre a las granjas de sus amistades
		La mejora continua de los procesos productivos es esencial para mantener la competitividad en el mercado
		La adopción de tecnología para mejorar su negocio la realiza siempre en colaboración con otros productores de cuyes
		En su negocio prefiere trabajar con financiamiento propio
		Su negocio de cuyes cuenta con formas de comunicación con sus compradores
		Las relaciones que establece con sus compradores se caracterizan por ser duraderas
		Su negocio siempre se esfuerza por vender cuyes de calidad para mantener a sus clientes satisfechos (Fidelidad)
		En su negocio siempre se compromete a resolver problemas con el cliente después de la compra del cuy
		En su negocio la producción de cuy está sujeta a las características que recibe de sus clientes
		Mantenemos buenas relaciones con nuestros proveedores.
		Mantenemos relaciones duraderas con nuestros proveedores importantes.
		Invertimos tiempo para investigar y seleccionar a nuestros proveedores.
		establece vínculos de información comercial de manera adecuada
		establece vínculos para refortalecimiento de capacidades para mejorar el rendimiento de los miembros de la familia
		establece vínculos para accesos de recursos financieros para desarrollar el agronegocio del cuy
	establece vínculos de acceso recursos tecnológicos (equipos) para mejorar la producción del cuy	
	establece vínculos de acceso recursos productivos para adquirir insumos y materia prima	
	Capacidad de Absorción	Buscamos información para adquirir conocimiento sobre el negocio del cuy de manera frecuente.
		Es importante para usted buscar nueva información que mejore su conocimiento en los procesos de producción de la crianza del cuy
		Hacemos hincapié en el apoyo de los miembros de la familia para la resolución de problemas en la crianza del cuy

Capacidades Dinámicas		En el emprendimiento se comparte información de forma ágil y rápida logrando un aprendizaje mayor con los miembros de la familia
		Los integrantes de la familia son capaces de aplicar los nuevos conocimientos adquiridos en su trabajo del día a día.
		Los trabajadores (los miembros de la familia) son capaces de sacar ventaja de la experiencia adquirida, para mejorar su trabajo.
		Al adquirir nuevas tecnologías el emprendimiento tiene la capacidad de trabajar de manera efectiva.
		Al adquirir y aplicar nuevas tecnologías en el emprendimiento se muestra la capacidad de aplicar los conocimientos de manera efectiva
	Capacidad de Innovación	Somos capaces de evaluar las nuevas ideas provenientes de clientes, proveedores, etc., para tenerlas en cuenta en las etapas del proceso productivo del cuy
		El emprendimiento ha realizado mejoras en el producto del cuy y los ha introducido al mercado
		Los integrantes de la familia son capaces de contribuir en actividades tales como el desarrollo del producto del cuy, mejora del proceso de innovación y desarrollo de nuevas ideas
		El emprendimiento ha realizado un organigrama estructurado para ayudar a entender las funciones de los integrantes de la familia
		somos capaces de identificar los cambios del mercado y aplicarlos en nuestro propio producto del cuy y procesos de manera rápida
		Somos capaces de utilizar conocimiento procedente de diversas fuentes para desarrollar productos de forma eficiente y rápida.
		En nuestro negocio en sus inicios surgió a basado en conocimientos exigidos con fines de generar ingresos familiares
		El negocio del cuy se desarrolla dentro de los criterios de producción establecidos conceptualmente generando una cultura empresarial que promueve la innovación.
	Capacidad de Adaptación	Somos capaces de desarrollar procesos flexibles para responder rápidamente a los cambios y oportunidades detectadas en nuestro mercado.
		La alta dirección del emprendimiento es suficientemente flexible a la hora de responder a los cambios del mercado.
		Los integrantes de la familia son capaces de desarrollar diferentes alternativas para mejorar su trabajo.

		El emprendimiento incentivo a los integrantes del negocio a que cambien las prácticas tradicionales a las formas de trabajo moderno
		Somos capaces de adoptar cambios rápidos de estrategia en función de nuestras prioridades de negocio.
		El emprendimiento se adapta rápidamente a los cambios producidos en el mercado.
	Capacidad de Aprendizaje	En nuestro emprendimiento, el proceso de creación y su desarrollo se realiza de acuerdo a los requerimientos que el mercado desarrolla
		En los últimos años, el emprendimiento ha adquirido nuevos conocimientos para mejorar su trabajo
		Los miembros familiares del emprendimiento han aprendido y adquirido capacidades y habilidades que permita la mejora del negocio
		El conocimiento generado en la crianza del cuy es el resultado de la experiencia desarrollada en el negocio
		El emprendimiento se ha beneficiado por los nuevos conocimientos adquiridos
		Los resultados actuales obteniendo en la crianza del cuy es producto de lo aprendido, adquirido y lo apuesto en práctica del negocio



.....

**Nicolays Pedro Lizana Guevara**

**Firma**

**DNI/CI:71874276**

**Anexos 3**

Cuestionario aplicado a cuyicultores

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA****ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA EN AGRONEGOCIOS****Estudio de investigación “Relación del Capital Intelectual con las Capacidades Dinámicas  
en los Cuyicultores del Distrito de Bambamarca, 2023-2024”****I. Datos Generales****1.1. Datos sociodemográficos****1. Lugar**

1. Ahijadero Lacamaca ( )
2. San Juan de Lacamaca ( )
3. Chicolón ( )
4. Hualanga ( )
5. Frutillo Bajo ( )

**2. Asociatividad**

1. Si ( )
2. No ( )

**3. Nombre de la Asociación**

3. "Asociación de productores Vida Verde Ahijadero Lacamaca" ( )
4. "Asociación de Productores Agropecuarios Lacamaca" ( )
5. "Los luchadores del centro poblado Chicolón" ( )
6. "Asociación andina impulsadora del desarrollo social la Hualanga - AAI2DESH" ( )
7. "Asociación provincial de animales menores San Martín de Porras" ( )

**4. Edad: .....****5. Sexo**

1. Hombre ( )
2. Mujer ( )

**6. Ocupación principal**

1. Agricultura
2. Ganadería ( )
3. Apicultura ( )
4. Artesanía de sombreros ( )
5. Artesanía de tejido (Callhua, Croché) ( )

**7. Religión**

1. Adventistas ( )
2. Peregrinos ( )
3. Pentecostés ( )
4. Católicos ( )

**8. Nivel educativo**

1. Primaria ( )

- 2. Secundaria ( )
- 3. Superior ( )

**9. Estado civil**

- 1. Casado
- 2. Soltero o conviviente
- 3. Divorciado

**1.2. Datos relacionados a la investigación**

**10. Años de experiencia del agronegocio del cuy .....**

**11. Tiempo de permanencia dentro de la asociación .....**

**12. Tiempo en años de la operación de la asociación .....**

**13. El número de unidades de cuyes vendidas en promedio durante los años 2021-2023**

Año	2021	2022	2023
N° de cuyes			

**14. Precio promedio unitario de un cuy durante los años 201-2023**

Año	2021	2022	2023
N° de cuyes			

**15. El tipo de cuy mayormente produce en su granja es del tipo**

- 1. Tipo I ( )
- 2. Tipo II ( )
- 3. Tipo III ( )

**16. El conocimiento adquirido en el sistema del cuy mayormente es:**

- 1. En aspectos de producción del cuy ( )
- 2. En aspectos para comercializar el cuy ( )

**17. El nivel de conocimientos que ha adquirido le favorece mejorar la actividad del cuy**

- 1. En desacuerdo ( )
- 2. Indiferente ( )
- 3. De acuerdo ( )

**18. El negocio se origina por iniciativas de:**

- 1. Identificación de una oportunidad de negocio ( )
- 2. Pasión por una idea o un campo en particular ( )
- 3. Insatisfacción del empleo actual ( )
- 4. Deseo de autonomía y libertad ( )
- 5. La visión de crear impacto ( )

**19. La decisión para el desarrollar el negocio del cuy fue producto de:**

- 1. Tradición familiar ( )
- 2. Por sugerencias de (amigos) ( )
- 3. Para diferenciarse en la comunidad ( )
- 4. Por apoyos externos (Municipalidad, Gobierno regional) ( )

**20. Como evalúa los resultados que viene obteniendo en estos últimos años**

- 1. Me es suficiente para mi economía ( )

2. Veo algunas dificultades ( )
3. Cambiaria de línea de negocio ( )
- 21. En la actualidad cuál de los siguientes cambios adoptaría para el mejoramiento de su negocio del cuy**
1. Mejorar la infraestructura del galpón de cuyes ( )
2. Mejorar la calidad del producto cuy ( )
3. Buscar nuevos mercados ( )
- 22. Cuantos cuyes cría actualmente .....**
- 23. Como considera a la granja atendiendo al número de cuyes que produce**
1. Pequeña ( )
2. Mediana ( )
3. Grande ( )
- 24. ¿Cuántos reproductores machos tiene actualmente? .....**
- 25. ¿Cuántas reproductoras hembras tiene actualmente? .....**
- 26. En el sistema de producción de cuyes en cuál de las siguientes alternativas enfrenta mayormente problemas**
1. Ampliar áreas de pastos ( )
2. Mejorar la producción de cuy ( )
3. Acceso a la asistencia técnica y la capacitación ( )
4. Acceso al financiamiento o prestamos ( )
- 27. En cuál de los siguientes aspectos considera que ha mejorado**
1. Ampliar áreas de pastos ( )
2. Mejorar la producción de cuy ( )
3. Acceso a la asistencia técnica y la capacitación ( )
4. Acceso al financiamiento o prestamos ( )
- 28. De las siguientes características listadas cual considera que la está desarrollando mejor que su competencia**
1. Infraestructura o la instalación (galpón) ( )
2. Mejora de áreas de pasto ( )
3. Ha mejorado el manejo de la crianza del cuy ( )
4. Tiene o cuenta con clientes fieles ( )
5. Posee instalaciones adecuadas ( )
6. Otros: ( ) agregue .....
- 29. En la actualidad considera que ha realizado cambios en: (Innovación)**
1. Instalaciones (Galpones) ( )
2. Manejo de la granja de cuyes ( )
3. Mejoramiento de pastos ( )
4. Presentación del producto final del cuy ( )
- 30. Que medios de información utiliza para comunicarse con sus clientes compradores**
1. Medios digitales ( )
2. Boca a boca ( )
3. Radiales ( )
4. Otros ( ) (indique).....
- 31. ¿Qué tipo de alimento provee a sus cuyes?**

1. Forraje verde (pastos) ( )
2. Concentrado ( )
3. Mixto ( )
- 32. Como gestiona sus relaciones con sus clientes para garantizar su satisfacción y fidelización**
  1. Atención personalizada al cliente ( )
  2. Establece estrategias de fidelización al cliente ( )
  3. Mantiene informado de todo a sus clientes ( )
- 33. Como establece los precios del producto del cuy**
  1. Por información del mercado o lugares de expendio ( )
  2. Innovando constantemente ( )
  3. Por información de los vecinos ( )
  4. Otros ( ) (indique).....
- 34. Que medidas toma para mantener la competitividad de su negocio**
  1. Innova constantemente ( )
  2. Fideliza o trata de mantener a sus clientes satisfechos ( )
  3. Presenta y entrega productos de calidad ( )
- 35. Cada que tiempo cambian sus reproductores con fines de mejorar la producción de cuyes.....**
- 36. La adquisición de reproductores es mayormente de:**
  1. Granjas vecinas
  2. Granjas aledañas al distrito ( )
  3. Adquisición de reproductores de la región ( )
- 37. La fuente de financiamiento es:**
  1. Financiamiento propio ( )
  2. Financiamiento externo ( )
  3. Ambos financiamientos ( )
- 37.1. En el caso que el monto financiado sea propio cuanto es el monto invertido en el negocio.....**
- 37.2. En el caso que el monto financiado sea externo cuanto el monto invertido en el negocio.....**
- 38. El actual conocimiento adquirido sobre la crianza del cuy es el resultado de:**
  1. De todas las experiencias que conserva toda la familia ( )
  2. Resultado de la experiencia que usted ha generado ( )

### Capital humano

#### Subdimensión: Conocimiento

- 39. El conocimiento actual que tiene sobre cómo manejar la producción de cuyes se basa siempre en:**
  1. En su experiencia individual y en la intuición que aplica a la crianza de cuyes ( )
  2. Este conocimiento lo ha obtenido recurriendo a documentos, manuales y guías de producción u/o información (Radio, Tv y Facebook) ( )
- 40. El conocimiento que usted ha adquirido es el resultado de:**
  1. De la práctica, observación y la participación (observando otras granjas) ( )
  2. Mediante la revisión de documentos, registros entrevistas aplicadas a los trabajadores que compartan su conocimiento sobre algunos temas específicos ( )

**Subdimensión: Habilidades**

**41. De las siguientes habilidades en la producción de cuyes cual de estas es la que más se acerca a su realidad (maneja mejor)**

1. En la alimentación de cuyes ( )
2. Selección y mejoramiento genético ( )
3. Manejo sanitario ( )

**42. En las habilidades descritas en la que la maneja mejor, la aplica de manera:**

1. Permanente ( )
2. Temporal ( )

**Subdimensión: Competencias****Estado de las competencias*****Competencias técnicas***

**43. El conocimiento adquirido sobre la crianza del cuy lo considera como:**

1. Bueno ( )
2. Regular ( )
3. Malo ( )

**44. La experiencia adquirida sobre la crianza del cuy la considera como:**

1. Suficiente ( )
2. Insuficiente ( )

**45. En el sistema productivo del cuy mayormente maneja habilidades informáticas relacionadas a:**

1. Uso de Facebook ( )
2. Uso de WhatsApp ( )

***Competencias transversales***

**46. De las siguientes habilidades que maneja en el negocio del cuy cuál de ellas es la que maneja mayormente:**

1. Comunicación en el personal que participa en la crianza del cuy ( )
2. Le gusta siempre trabajar en conjunto con la familia (trabajo en equipo) ( )
3. Busca resolver los problemas que se presenta en la crianza del cuy ( )
4. Acepta el pensamiento crítico de los miembros que participan en la crianza del cuy ( )

***Competencias de liderazgo***

**47. Cuál de las siguientes habilidades de liderazgo la desarrolla mejor:**

1. Capacidad de gestionar ( )
2. Delegar tareas ( )
3. Comunicar de manera efectiva ( )
4. Inspirar a otros ( )
5. Fomentar un ambiente de trabajo positivo ( )

***Competencias de gestión del trabajo***

**48. En el proceso del manejo de la producción del cuy (gestión del tiempo) usted siempre:**

1. Establece prioridades ( )
2. Planifica las tareas ( )
3. Manejas los tiempos o plazos ( )
4. Es puntual para mantener la productividad ( )

**Capital estructural****Innovación de productos**

**49. Cuando se inicia en la crianza de cuyes, producto de las capacitaciones, mejora sus conocimientos y usted decide: (mejora significativa del producto anterior)**

1. Decidió trabajar con la raza de cuyes que contaba en ese momento ( )
2. Introdujo gradualmente reproductores mejorados ( )
3. Introdujo reproductores de manera radical ( )

**50. Cuando se inicia en la crianza de cuyes, producto de las capacitaciones, mejora sus conocimientos y usted decide: (mejora significativa del producto anterior)**

1. Trabajar con la misma infraestructura (galpón) ( )
2. Mejorar y ampliar los galpones gradualmente (en el tiempo) ( )
3. Cambio radicalmente la infraestructura (galpones) ( )

**Cultura cooperativa**

**51. Cuando se inicia en la crianza de cuyes, producto de las capacitaciones, mejora sus conocimientos y usted decide: (mejora significativa del producto anterior)**

1. Alimentar al plantel de cuyes con los mismos alimentos que proporcionaba los cuyes ( )
2. Cambiar gradualmente la alimentación ( )
3. Cambiar la alimentación de manera radical ( )

**52. Durante este periodo de tiempo que tiene en la crianza de cuyes en cuál de los valores la viene practicando mayormente: (valores de identidad corporativa)**

1. Responsabilidad con los compromisos ( )
2. Cumplir las metas y objetivos de su negocio (orientación a resultados) ( )
3. Ofrecer cuyes de alta calidad (tamaño, peso, sanidad) ( )
4. Colaborar siempre para satisfacer algunas necesidades de la población de las familias en el entorno de su negocio (calidad) ( )
5. Valoriza la colaboración y la sinergia entre los miembros de la familia (trabajo en equipo) ( )

**Valores corporativos**

**53. Cuáles de los siguientes valores corporativos se practican en la familia en este negocio de cuyes.**

1. Honestidad ( )
2. Mostrar entusiasmo y compromiso por el trabajo realizado (pasión) ( )
3. Ser flexible y capaz de ajustarse a los cambios y desafíos del entorno empresarial (adaptabilidad) ( )
4. Tratar al miembro de la familia con cortesía, consideración y dignidad (respeto) ( )

**Unidad estratégica**

**54. En cuál de los siguientes componentes del negocio se da una mayor unidad entre los miembros del negocio para tomar decisiones:**

1. En los procesos de producción (sistema productivo) ( )
2. En el sistema comercial ( )

**Instrumentos de gestión**

**55. Cuáles son los instrumentos de gestión aplica o desarrolla en su negocio del cuy**

1. Planes de trabajo ( )
2. Elabora un presupuesto ( )
3. Cambios en el manejo de la producción para adaptarse y cumplir con lo que busca los clientes (compradores) ( )

**Tecnologías de la información**

**56. El sistema de información que mayormente utiliza en el negocio es: (clientes, precios, proveedores de insumos)**

1. El sistema de información tradicional que practica (información de del cliente) ( )
2. Sistema de información digitales (celular, internet, radio) ( )

**Cooperación interna**

**57. La colaboración y trabajo conjunto entre los miembros de la familia siempre se da con la finalidad de lograr las metas y objetivos del negocio**

1. En desacuerdo ( )
2. Indiferente ( )
3. De acuerdo ( )

**Optimización de procesos**

**58. En las actividades de producción que usted ha establecido en la producción de cuy usted busca**

1. Minimizar costos ( )
2. Maximizar el rendimiento (producir más) ( )
3. Reducir los tiempos de producción para cumplir con los clientes ( )

**Capital relacional**

***Relación con los clientes***

**59. Las relaciones que mantiene con sus clientes la consideran**

1. Muy buena ( )
2. Regular ( )
3. Baja ( )

***Relación con proveedores***

**60. Las relaciones que mantiene con sus proveedores la consideran**

1. Buena ( )
2. Regular ( )
3. Baja ( )

***Relación con la competencia***

**61. Las relaciones que mantiene con su competencia la consideran**

1. Buena ( )
2. Regular ( )
3. Baja ( )

***Relación con las entidades u/o organismos***

**62. Las relaciones con las entidades u/o organismos públicos la considera**

1. Buena ( )
2. Regular ( )
3. Baja ( )

**63. La imagen que ha generado a su negocio ante la población considera que es:**

1. La más apropiada ( )
2. Apropriadada ( )
3. Poco apropiada ( )

**Capacidad de absorción**

**64. En cuál de los siguientes procesos cree usted que los conocimientos de la crianza del cuy lo han mejorado y la viene empleando (Agregación de valor)**

1. Manejo y selección de reproductores ( )
2. Alimentación en la crianza del cuy ( )

3. En el tratamiento sanitario ( )  
 4. Comercialización del cuy ( )

### Capacidad de innovación

**65. En el actual negocio, la innovación desarrollada mayormente es producto de una acción:**

1. En base a mejoras graduales ( )  
 2. Acciones rápidas en función a los cambios y exigencias del mercado ( )  
 3. Cambios establecidos en base de los conocimientos adquiridos ( )

### Capacidad de adaptación

**66. Durante la experiencia que viene realizando en la crianza de cuyes ha demostrado que mayormente ha generado capacidades para:**

1. Identificar oportunidades en el mercado ( )  
 2. Capitalizar la demanda del mercado ( )

### Capacidad de aprendizaje

**67. A la actualidad su negocio del cuy considera mayormente que:**

1. Viene adquiriendo conocimiento ( )  
 2. Está generando nuevos conocimientos ( )  
 3. Esta combinando los conocimientos ( )

## Preguntas

### II. Análisis de las variables de contrastación de hipótesis

A continuación, le presentamos algunas afirmaciones en relación al capital intelectual. Estas afirmaciones pueden corresponder o no a su realidad particular. Por favor indique en qué grado usted está de acuerdo o en desacuerdo marcando con una “x” las siguientes afirmaciones.

Por favor indique en qué grado usted está de acuerdo o en desacuerdo marcando con una “x” las siguientes afirmaciones. Utilice la siguiente escala para responder.

Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

### CAPITAL INTELECTUAL

N°	Afirmaciones	1	2	3
		<i>Dimensión (CAPITAL HUMANO)</i>		
	<i>Sub dimensión (Conocimiento tácito)</i>			
<b>CH1</b>	El conocimiento sobre la crianza de cuy que ha adquirido es difícil de expresarlo, con palabras; corresponde a su persona, sin embargo, siempre la practica en este negocio	1	2	3
<b>CH2</b>	El conocimiento actual es el resultado o producto de la influencia de los negocios observados en el entorno	1	2	3
<b>CH3</b>	Este conocimiento que tiene es producto de su experiencia personal y siempre la mantiene en la mente para aplicarlo en su negocio	1	2	3
<b>CH4</b>	El conocimiento que adquirido sobre la crianza del cuy le ha permitido mejor	1	2	3

	sus ingresos			
<b>CH5</b>	El conocimiento adquirido sobre la crianza del cuy, actualmente le permite tener mayores ventajas frente a las otras granjas existentes	1	2	3
<b>CH6</b>	El conocimiento adquirido sobre la crianza del cuy la viene transfiriendo a los miembros familiares para mejorar la crianza	1	2	3
<b>CH7</b>	Los miembros de la familia han logrado replicar los conocimientos que usted ha transferido para mejorar la crianza del cuy constituyéndose en una ventaja de su negocio frente a los otros negocios existentes	1	2	3
<b>CH8</b>	La historia y experiencia de su negocio refleja el conocimiento que usted ha aplicado	1	2	3
<b><i>Sub dimensión (Conocimiento Explicito)</i></b>				
<b>CH9</b>	El conocimiento adquirido en la crianza del cuy está fuertemente enraizado en su experiencia personal que es difícil de expresar a otras personas	1	2	3
<b>CH10</b>	La situación actual de su negocio es el resultado del conocimiento que usted ha adquirido bajo la experiencia y la practica	1	2	3
<b>CH11</b>	Nuestros trabajadores (los miembros de la familia) son, en su mayoría, capaces de compartir nuevas ideas y conocimientos facilitando su difusión	1	2	3
<b>CH12</b>	Nuestros trabajadores (los miembros de la familia) son, en su mayoría, capaces de comunicar nuevas ideas y conocimientos facilitando su difusión	1	2	3
<b>CH13</b>	Nuestros trabajadores (los miembros de la familia) son, en su mayoría, son capaces de concentrarse en la calidad del servicio brindado	1	2	3
<b>CH14</b>	Nuestro emprendimiento requiere que entre los miembros del negocio se compartan conocimientos. (Administrador, trabajadores)	1	2	3
<b>CH15</b>	El conocimiento sobre la crianza del cuy es compartido por todos los miembros de la familia	1	2	3
<b>CH16</b>	Gracias al conocimiento generado en la crianza del cuy hoy el negocio cuenta con recurso y capacidades que fortalecen el negocio	1	2	3
<b>CH17</b>	El conocimiento generado en el negocio es fruto de un proceso de aprendizaje generado por los miembros de la familia	1	2	3
<b>CH18</b>	El conocimiento residente en la familia es fruto de un proceso de aprendizaje y que ha sido compartido con los miembros de la familia	1	2	3
<b><i>Sub dimensión (Habilidades)</i></b>				
<b>CH19</b>	En su organización se caracteriza por ser colaborativo y trabajar en equipo	1	2	3
<b>CH20</b>	Nuestros trabajadores (los miembros de la familia), en su mayoría, conocen bien su trabajo y responsabilidades	1	2	3
<b>CH21</b>	Siempre trata de influir y guiar a los miembros del negocio hacia el logro de objetivos comunes.	1	2	3
<b>CH22</b>	En el agronegocio siempre se analiza la información, evaluar las opciones y se toma decisiones acertadas	1	2	3
<b>CH23</b>	Ante cualquier situación que se genere en el agronegocio del cuy busca el momento para ajustarse y responder de manera flexible a los cambios y desafíos que influyen en la actitud	1	2	3
<b>CH24</b>	Generalmente diversas actividades las planea a largo plazo, busca estrategias para alcanzar los objetivos del negocio del cuy	1	2	3
<b>CH25</b>	En el agronegocio del cuy siempre trata de identificar y abordar los problemas de manera efectiva	1	2	3

N°	Afirmaciones	1	2	3
	<i>Dimensión (CAPITAL ESTRUCTURAL)</i>			
	<i>Sub dimensión (Propiedad intelectual)</i>			
CE1	Hacemos seguimiento y aprovechamos al máximo nuestros recursos intelectuales, tales como patentes, otros.	1	2	3
CE2	Tenemos un alto porcentaje de generación de nuevas ideas y productos (innovación) en comparación con nuestros competidores	1	2	3
CE3	Buscamos proteger el conocimiento y la información importante para evitar pérdidas en caso de que los trabajadores clave abandonen el emprendimiento.	1	2	3
<i>Sub dimensión (Recursos de Información)</i>				
CE4	Nuestro emprendimiento requiere que se compartan conocimientos y fomenten el aprendizaje continuo.	1	2	3
CE5	Cree que aquellos que se resisten a actualizar sus conocimientos y habilidades están en desventaja en comparación con quienes lo hacen	1	2	3
CE6	En nuestro emprendimiento invertir tiempo y recursos en la actualización de nuestros conocimientos y habilidades en la crianza del cuy	1	2	3
<i>Sub dimensión (Estructura de Base de Datos)</i>				
CH7	Usted guarda la información que se genera en su negocio (guarda o escribe en algún documento (cuaderno) para posteriormente utilizarlo	1	2	3
CE8	Los conocimientos que ha adquirido en su negocio han pensado guardarlo en un cuaderno de registro para que le sirva a posterior cuando desarrolle la crianza del cuy	1	2	3
CE9	La manera de como viene manejando el negocio del cuy ha visto que siempre existe la necesidad de modificar las formas que viene utilizando en la crianza de ellos cuyes (innovación)	1	2	3

N°	Afirmaciones	1	2	3
	<i>Dimensión (CAPITAL RELACIONAL)</i>			
	<i>Sub dimensión (Alianzas Estratégicas)</i>			
CR1	La eficiencia en los procesos productivos es fundamental para el éxito de su negocio del cuy	1	2	3
CR2	Para el mejoramiento genético de la producción de cuyes recurre a las granjas de sus amistades	1	2	3
CR3	La mejora continua de los procesos productivos es esencial para mantener la competitividad en el mercado	1	2	3
CR4	La adopción de tecnología para mejorar su negocio la realiza siempre en colaboración con otros productores de cuyes			
CR5	En su negocio prefiere trabajar con financiamiento propio	1	2	3
<i>Sub dimensión (Relación con los Clientes)</i>				
CR6	Su negocio de cuyes cuenta con formas de comunicación con sus compradores	1	2	3
CR7	Las relaciones que establece con sus compradores se caracterizan por ser duraderas	1	2	3
CR8	Su negocio siempre se esfuerza por vender cuyes de calidad para mantener a	1	2	3

	sus clientes satisfechos (Fidelidad)			
<b>CR9</b>	En su negocio siempre se compromete a resolver problemas con el cliente después de la compra del cuy	1	2	3
<b>CR10</b>	En su negocio la producción de cuy está sujeta a las características que recibe de sus clientes	1	2	3
<b>Sub dimensión (Relación con los Proveedores)</b>				
<b>CR11</b>	Mantenemos buenas relaciones con nuestros proveedores.	1	2	3
<b>CH12</b>	Mantenemos relaciones duraderas con nuestros proveedores importantes.	1	2	3
<b>CR13</b>	Invertimos tiempo para investigar y seleccionar a nuestros proveedores.	1	2	3
<b>CR14</b>	Establece vínculos de información comercial de manera adecuada	1	2	3
<b>CR15</b>	Establece vínculos para refortalecimiento de capacidades para mejorar el rendimiento de los miembros de la familia	1	2	3
<b>CR16</b>	Establece vínculos para accesos de recursos financieros para desarrollar el agronegocio del cuy	1	2	3
<b>CR17</b>	Establece vínculos de acceso recursos tecnológicos (equipos) para mejorar la producción del cuy	1	2	3
<b>CR18</b>	Establece vínculos de acceso recursos productivos para adquirir insumos y materia prima	1	2	3

### CAPACIDADES DINÁMICAS

Por favor indique en qué grado usted está de acuerdo o en desacuerdo marcando con una “x” las siguientes afirmaciones. Utilice la siguiente escala para responder.

Desacuerdo	Indiferente	De acuerdo
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>

N°	Afirmaciones	1	2	3	
	<b>Dimensión (CAPACIDAD DE ABSORCIÓN)</b>				
	<b>Indicador (Adquisición de conocimiento)</b>				
<b>CAB1</b>	Buscamos información para adquirir conocimiento sobre el negocio del cuy de manera frecuente.	1	2	3	
<b>CAB2</b>	Es importante para usted buscar nueva información que mejore su conocimiento en los procesos de producción de la crianza del cuy	1	2	3	
<b>Indicador (Asimilación de conocimiento)</b>					
<b>CAB3</b>	Hacemos hincapié en el apoyo de los miembros de la familia para la resolución de problemas en la crianza del cuy	1	2	3	
<b>CAB4</b>	En el emprendimiento se comparte información de forma ágil y rápida logrando un aprendizaje mayor con los miembros de la familia	1	2	3	
<b>Indicador (Transformación de conocimiento)</b>					
<b>CAB5</b>	Los integrantes de la familia son capaces de aplicar los nuevos conocimientos adquiridos en su trabajo del día a día.	1	2	3	
<b>CAB6</b>	Los trabajadores (los miembros de la familia) son capaces de sacar ventaja de la	1	2	3	

	experiencia adquirida, para mejorar su trabajo.			
<b>Indicador (Explotación de conocimiento)</b>				
<b>CAB7</b>	Al adquirir nuevas tecnologías el emprendimiento tiene la capacidad de trabajar de manera efectiva.	1	2	3
<b>CAB8</b>	Al adquirir y aplicar nuevas tecnologías en el emprendimiento se muestra la capacidad de aplicar los conocimientos de manera efectiva	1	2	3

N°	Afirmaciones	1	2	3
	<b>Dimensión (CAPACIDAD DE INNOVACIÓN)</b>			
	<b>Indicador (Innovación gradual)</b>			
<b>CI1</b>	Somos capaces de evaluar las nuevas ideas provenientes de clientes, proveedores, etc., para tenerlas en cuenta en las etapas del proceso productivo del cuy	1	2	3
<b>CI2</b>	El emprendimiento ha realizado mejoras en el producto del cuy y los ha introducido al mercado	1	2	3
<b>Indicador (Innovación arquitectural)</b>				
<b>CI3</b>	Los integrantes de la familia son capaces de contribuir en actividades tales como el desarrollo del producto del cuy, mejora del proceso de innovación y desarrollo de nuevas ideas	1	2	3
<b>CI4</b>	El emprendimiento ha realizado un organigrama estructurado para ayudar a entender las funciones de los integrantes de la familia	1	2	3
<b>Indicador (Innovación radical)</b>				
<b>CI5</b>	Somos capaces de identificar los cambios del mercado y aplicarlos en nuestro propio producto del cuy y procesos de manera rápida	1	2	3
<b>CI6</b>	Somos capaces de utilizar conocimiento procedente de diversas fuentes para desarrollar productos de forma eficiente y rápida.	1	2	3
<b>Indicador (Innovación conceptual)</b>				
<b>CI7</b>	En nuestro negocio en sus inicios surgió a basado en conocimientos exigidos con fines de generar ingresos familiares	1	2	3
<b>CI8</b>	El negocio del cuy se desarrolla dentro de los criterios de producción establecidos conceptualmente generando una cultura empresarial que promueve la innovación.	1	2	3

N°	Afirmaciones	1	2	3
	<b>Dimensión (CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN)</b>			
	<b>Indicador (estado inestable)</b>			
<b>CAD1</b>	Somos capaces de desarrollar procesos flexibles para responder rápidamente a los cambios y oportunidades detectadas en nuestro mercado	1	2	3
<b>CAD2</b>	La alta dirección del emprendimiento es suficientemente flexible a la hora de responder a los cambios del mercado	1	2	3
<b>Indicador (estado estable)</b>				
<b>CAD3</b>	Los integrantes de la familia son capaces de desarrollar diferentes alternativas para mejorar su trabajo	1	2	3
<b>CAD4</b>	El emprendimiento incentivo a los integrantes del negocio a que cambien las prácticas tradicionales a las formas de trabajo moderno	1	2	3
<b>Indicador (estado neutro)</b>				

<b>CAD5</b>	Somos capaces de adoptar cambios rápidos de estrategia en función de nuestras prioridades de negocio	1	2	3
<b>CAD6</b>	El emprendimiento se adapta rápidamente a los cambios producidos en el mercado	1	2	3

N°	Afirmaciones	1	2	3
	<i>Dimensión (CAPACIDAD DE APRENDIZAJE)</i>			
	<i>Indicador (Capacidad de adquisición de conocimiento)</i>			
<b>CA1</b>	En nuestro emprendimiento, el proceso de creación y su desarrollo se realiza de acuerdo a los requerimientos que el mercado desarrolla	1	2	3
<b>CA2</b>	En los últimos años, el emprendimiento ha adquirido nuevos conocimientos para mejorar su trabajo	1	2	3
<i>Indicador (Capacidad de generación de conocimiento)</i>				
<b>CA3</b>	Los miembros familiares del emprendimiento han aprendido y adquirido capacidades y habilidades que permita la mejora del negocio	1	2	3
<b>CA4</b>	El conocimiento generado en la crianza del cuy es el resultado de la experiencia desarrollada en el negocio			
<i>Indicador (Capacidad de combinación de conocimiento)</i>				
<b>CA5</b>	El emprendimiento se ha beneficiado por los nuevos conocimientos adquiridos	1	2	3
<b>CA6</b>	Los resultados actuales obteniendo en la crianza del cuy es producto de lo aprendido, adquirido y lo apuesto en práctica del negocio	1	2	3

**¡Muchas gracias por la información brindada!**

## Anexos 4

Costos de producción del cuy

DESCIPCIÓN	Unid. Medida	Cantidad	Precio Unit.	Sub Total
<b>I. COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>				<b>29,877.13</b>
<b>1. Costos directos</b>				<b>10,400.13</b>
<b>1.1. Alimentación</b>				2,950.13
Forraje verde	Kg	1,093.62	0.3	328.09
Concentrado	Kg	500.41	5	2,502.04
Servicio de agua potable	Mes	12	10	120.00
<b>1.2. Sanidad</b>				250.00
<b>1.2.1. Medicamentos</b>				<b>230.00</b>
Alcohol	Litro	4	15	60.00
Sulfaquinoxalina x 100 gr	Sobre	14	5	70.00
Biocicin super x 200 gr	Frasco	1	30	30.00
Cal x kg	saco	1	5	5.00
Vanodine x 1 litro	Litro	1	65	65.00
<b>1.2.2. Materiales sanitarios</b>				<b>20.00</b>
Agujas x unidad	Unid.	10	0.5	5.00
Algodón x kg	Kg	3	5	15.00
<b>1.3. Manejo</b>				7,200.00
Mano de obra directa	Mes	12	600	7,200.00
<b>2. Costos indirectos</b>				<b>19,477.00</b>
<b>2.1. Depreciación</b>				<b>18,457.00</b>
2.1.1. Infraestructura	Global	1	17,212.00	17,212.00
2.1.2. Equipos	Global	1	1,245.00	1,245.00
<b>2.2. Otros gastos indirectos</b>				<b>1,020.00</b>
Servicio de electricidad	Mes	12	25	300.00
Servicio de telecomunicaciones	Mes	12	60	720.00
<b>II. GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>				<b>12,600.00</b>
Administrador (Productor)	Global	1	12600	12,600.00
<b>III. GASTOS DE COMERCIALIZACIÓN</b>				<b>300.00</b>
Vendedor	Global	1	200	200.00
Gastos de transportes	Global	1	100	100.00
<b>COSTO TOTAL</b>				<b>29,877.13</b>
<b>Venta total de cuyes al año</b>				<b>1,350.00</b>
<b>Costo total Unitario</b>				<b>S/. 21</b>
<b>Margen de utilidad</b>				<b>30%</b>
<b>Precio de venta</b>				<b>S/. 30</b>