



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

**CARACTERIZACION DE LA FORMALIZACIÓN Y
COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE EXPORTADORAS DE
BANANO ORGANICO DEL DISTRITO DE MOTUPE, 2016**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR:

Br. MARIO LOPEZ BENTURA

ASESOR:

Mgtr. SEGUNDO JONATHAN SILVA VASQUEZ

CHICLAYO – PERÚ

2017



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

**CARACTERIZACION DE LA FORMALIZACIÓN Y
COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE EXPORTADORAS DE
BANANO ORGANICO DEL DISTRITO DE MOTUPE, 2016**

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACION**

AUTOR:

Br. MARIO LOPEZ BENTURA

ASESOR:

Mgtr. SEGUNDO JONATHAN SILVA VASQUEZ

CHICLAYO – PERÚ

2017

JURADO EVALUADOR

Mgtr. Adm. Víctor Hugo Vilela Vargas.
PRESIDENTE.

Lic. Adm. Maritza Zelideth Chumacero Ancajima.
SECRETARIA.

Mgtr. Adm. Víctor Helio Patiño Niño.
MIEMBRO.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Católica Los
Ángeles de Chimbote, por darme
la oportunidad de la capacitación
continua, así como a mis compañeros
de la Escuela Profesional de
Administración.

Al Mgtr. Segundo Jonathan
Silva Vásquez, por su
orientación y consejos que
ayudaron al éxito de la
presente investigación.

DEDICATORIA

La presente tesis lo dedico a Dios
todo poderoso por haberme dado la
vida, y a toda mi familia.

A mi madre por darme esos sabios
consejos para ser un buen profesional
y hombre de bien para la sociedad.

A mi esposa por estar siempre en los
momentos más difíciles brindándome
amor, paciencia y comprensión.

A mis hijos que son lo mejor y lo más
maravilloso que Dios me ha dado.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general determinar las características de la formalización y competitividad de las MYPE exportadoras de banano orgánico del Distrito de Motupe, 2016. La investigación fue de tipo descriptiva, diseño no experimental de corte transversal y nivel cuantitativo, para ello las variables objeto de estudio fueron la formalización y la otra variable es la competitividad; la población (finita) estuvo conformada por una (1) MYPE (unidad de negocio) exportadora de banano orgánico del Distrito de Motupe que se encuentra integrada por 100 productores. Para la variable formalización la muestra estuvo conformada por cuarenta y tres (43) productores que se encuentran asociados a la MYPE exportadora de banano orgánico del Distrito de Motupe y para la variable competitividad la muestra estuvo conformada por cuarenta y tres (43) productores. La técnica de recolección de datos es la encuesta y el instrumento es el cuestionario. Obteniéndose las siguientes conclusiones. Las características de la formalización de la MYPE exportadora de banano orgánico del Distrito de Motupe, es que existe un desconocimiento sobre los beneficios que tiene una MYPE, así como de que existe un régimen laboral especial para este tipo de empresas, se desconoce a qué opciones de financiamiento se puede acceder como MYPE y se desconoce sobre cómo obtener el RUC. Y en la variable competitividad los productores se dedican no sólo a la producción, sino también a la producción y comercialización y con cada productor trabajan entre 6 a 10 trabajadores. Un productor considera que lo adecuado para tomar mejores decisiones que incrementen su producción es de manera coordinada con los otros miembros de la asociación.

PALABRAS CLAVES:

Formalización, competitividad, MYPE

ABSTRACT

The research had as a general objective to determine the formalization and competitiveness characteristics of organic banana exporters in the Motupe District, 2016. The research was descriptive, non-experimental cross-sectional design and quantitative level, for which purpose Of study were the formalization and the other variable is the competitiveness; The (finite) population was made up of one (1) MYPE (business unit) exporter of organic banana from the District of Motupe which is made up of 100 producers. For the variable formalization, the sample consisted of forty-three (43) producers who are associated with the organic banana exporting MYPE of Motupe District and for the competitiveness variable the sample consisted of forty-three (43) producers. The technique of data collection is the survey and the instrument is the questionnaire. Obtaining the following conclusions. The characteristics of the formalization of the organic banana exporting MYPE of the District of Motupe, is that there is a lack of knowledge about the benefits of a MSE, and that there is a special labor regime for this type of companies, it is unknown what options Of funding can be accessed as MYPE and unknown on how to obtain the RUC. And in the variable competitiveness the producers are dedicated not only to production, but also to production and marketing and with each producer work between 6 to 10 workers. One producer considers that the right one to make better decisions that increase its production is in a coordinated way with the other members of the association.

KEYWORDS:

Formalization, competitiveness, MSE

TABLA DE CONTENIDO

JURADO EVALUADOR	III
AGRADECIMIENTO	IV
DEDICATORIA	V
RESUMEN	VI
ABSTRACT	VII
TABLA DE CONTENIDO	VIII
ÍNDICE DE TABLAS	IX
I. INTRODUCCIÓN	10
II. REVISIÓN DE LITERATURA	15
2.1. Antecedentes.....	15
2.1.1. Variable de Formalización.....	15
2.1.2. Variable competitividad.....	18
2.2. Bases Teóricas.....	20
2.2.1 Teoría de la formalización.....	20
2.2.1.1. Concepto de Formalización	20
2.2.1.2. Las MYPES en el Perú.....	20
2.2.1.3. La formalización de las MYPES.....	24
2.2.1.4. Régimen tributario de las MYPES.....	27
2.2.1.5. Costos para obtener la Licencia de funcionamiento en la Región Lambayeque	29
2.3.1. Teoría de la competitividad.....	30
2.4. Hipótesis	38
III. METODOLOGÍA	39
3.1. Diseño de la constratación.....	39
3.2. Población y Muestra	40
3.2.1 Población.....	40
3.2.2 Muestra.....	40
3.3. Definición y Operacionalización de Variables e Indicadores.....	42
3.4. Variable formalización	42
3.4.1. Variable competitividad	43
3.5. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	44
3.6. Plan de Análisis	44
3.7. Matriz de Consistencia	45
3.8. Principios Éticos	46
IV. RESULTADOS	47
4.1. Resultados	47
4.2.1. Variable formalización.....	47
4.2.2. Variable Competitividad	50
4.2. Análisis de Resultados	54
4.3.1. Variable formalización.....	54
4.3.1. Variable Competitividad	57
V. CONCLUSIONES	61
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	62
VII. ANEXOS	63

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 : Sabe usted sobre los beneficios que tiene una empresa que se considera y registra como una MYPE.....	47
Tabla 2 : Sabe que existe un régimen laboral especial para las empresas que se consideran y registran como una MYPE	47
Tabla 3 : Conoce los beneficios y las opciones de financiamiento a las que puede acceder una empresa que se encuentra registrada como MYPE	48
Tabla 4 : Conoce los requisitos para obtener su RUC (Registro Único de Contribuyente) .	48
Tabla 5 : Sabe que si desea formalizar un negocio puede obtener su RUC (Registro Único de Contribuyente) y hacerlo como personal natural	48
Tabla 6 : Conoce que es una Licencia de Funcionamiento y donde se obtiene	49
Tabla 7 : Sabe que como personal natural con negocio, puede obtener su licencia de funcionamiento de una manera rápida y en el plazo de 15 días hábiles	49
Tabla 8 : Sabe ¿Cuánto cuesta formalizar un negocio?	49
Tabla 9 : ¿A qué línea agrícola se dedica?.....	50
Tabla 10 : Con respecto a su producción agrícola	50
Tabla 11 : ¿Cuántas personas trabajan con usted?.....	51
Tabla 12 : ¿Considera Ud. que toda decisión para realizar mejoras en su producción sea coordinada y/o consultada a nivel de su asociación?	51
Tabla 13 : ¿Dónde adquiere sus materias primas para su producción?	51
Tabla 14 : ¿Cuántas horas al día dedica a la actividad agrícola?.....	52
Tabla 15 : ¿Cómo es la forma de venta de su producto?	52
Tabla 16 ¿De qué manera cobra por la venta de sus productos?	52
Tabla 17 : ¿Con qué fuente de financiamiento cuenta?.....	53
Tabla 18 : ¿Cada que tiempo adquiere sus insumos?	53

I. INTRODUCCIÓN

Se estima que las Mypes peruanas representan el 98% de las unidades empresariales del país, aportan con el 42% del PBI y dan empleo al 75% de la PEA. Pero su participación en las exportaciones llega apenas al 3.2%. Jorge García Tejada (García Tejada, 2015) confía en que asumiendo el Estado un rol promotor de la actividad privada, especialmente con la aplicación de políticas pro exportadoras, la participación de las Mypes en la oferta exportable peruana aumentará significativamente, al punto de triplicarse el número de unidades empresariales.

Los principales problemas que afrontan las Mypes son la elevada informalidad, su baja productividad y calidad, limitadas capacidades técnicas y gerenciales, el bajo nivel de acumulación de capital, muy poco acceso al financiamiento, un escaso nivel de información de mercados y un limitado capital social.

Las pequeñas asociaciones o empresas muchas veces no arriesgan a exportar directamente, debido al desconocimiento del mercado, el conformismo, la falta de una planificación, asesoría en la logística de exportación, falta de financiamiento, todo esto limita extender las operaciones de producción, comercialización y además ocasiona baja rentabilidad.

Dada la compleja realidad del universo empresarial en el Perú al tratar de tipificar a las MYPES, nos encontramos que es necesario distinguir las diferentes características dentro de su universo.

Así en una primera clasificación encontramos unidades productivas que tienen como objetivo la acumulación de capital, lo que sería desde la perspectiva de las ciencias económicas, una típica empresa que maximiza sus utilidades, hasta aquellas unidades

productivas que buscan un espacio de reproducción de la familia, es decir, no con la perspectiva de mejorar su posición en el mercado ni en procura de asumir mayores roles en la generación de valor, sino con una dinámica de subsistencia.

De acuerdo con el Banco Mundial (Mundial, 2015) la informalidad empresarial en el Perú se basa en el rechazo o carencia de tres elementos básicos: la licencia de funcionamiento y permisos, el pago de impuestos y el registro de trabajadores en planilla. Es por ello que el rol de las entidades como la SUNAT, los municipios, Defensa Civil o el Ministerio de Trabajo es de vital importancia para afrontar tales problemáticas.

Con lo anterior en mente, es necesario mencionar la causa fundamental del incumplimiento de las normas por parte de los empresarios: un análisis costo-beneficio de ser formal.

Lamentablemente, los beneficios de la formalidad en el Perú son mucho menores que los costos que esta acarrea.

Por ejemplo, mientras que la licencia de funcionamiento no trae beneficios para una Mype, el costo de la misma, no solo relacionado con temas monetarios, sino también con tiempo invertido en el trámite, es percibido como demasiado alto.

No obstante, a medida que las empresas van desarrollándose, consideran conveniente obtener las debidas licencias (evitando multas) y pagar los respectivos tributos, dada la mayor presión fiscalizadora y la oportunidad de acceso a créditos.

Esto demuestra que, mientras más crece la Mype, mayor será su inclinación hacia la formalidad. Sin embargo, existen empresas, inclusive de mediano tamaño y con una cultura tributaria sólida, que optan por no registrar parte de su fuerza laboral en

planillas. Esta decisión responde al gran impacto que tienen los costos laborales no salariales, como el pago de CTS, seguro de salud o vacaciones, en la estructura de costos de un empresario Mype.

Son tres las principales consecuencias de tener un sistema empresarial altamente informal. Primero, impide alcanzar mejoras en la productividad de los factores, lo que influye a largo plazo en las perspectivas de crecimiento económico. Segundo, implica que la gran mayoría de peruanos no tengan acceso a un mínimo de protección social, sobre todo a pensiones, lo que los obligaría a continuar trabajando más allá de la edad de jubilación. Tercero, la reducción tributaria: altos niveles de informalidad conllevan a una baja recaudación fiscal, lo que se traduce en menos obras y peores servicios públicos para los propios contribuyentes.

La Mype Asociación de pequeños productores de Banano orgánico se encuentra ubicado en el Distrito de Motupe en la Región de Lambayeque, la cual se compone de 100 productores que conforman la asamblea general, con una área de 120 Ha. Empezaron a vender la preciada fruta al mercado de EE.UU. El Proyecto comenzó cuando productores decidieron extraer agua del subsuelo. Los productores de banano orgánico despachan cada jueves y viernes dos contenedores de 18 toneladas cada uno a EE.UU. Así es, aunque le parezca increíble. Ha sido el clima, precisamente, la causa del incremento de la producción de banano orgánico, de la variedad Cavendish.

La producción de banano orgánico se remonta a mediados del 2005, cuando haciendo un gran esfuerzo los agricultores empeñaron todo lo que tenían y adquirieron motores para extraer agua del subsuelo.

Por el momento, los productores envían hasta dos contenedores semanalmente, que genera empleo durante todo el año para unas 50 familias, las cuales hasta hace poco

vivían en condiciones de extrema pobreza. Luego, una alianza estratégica con la firma exportadora Pronatur permitió a los campesinos conseguir en poco tiempo la certificación Comercio Justo FLO Internacional, lo que les facilitó el ingreso al exigente mercado de Estados Unidos, donde consiguieron mejores precios, gracias a la práctica de una producción sin ningún tipo de insumo químico.

Realizando un análisis del entorno se tiene que en la actualidad la Mype Asociación de pequeños productores de Banano orgánico del Distrito de Motupe, envía hasta dos contenedores semanalmente, lo cual les hace augurar que cada año podrán exportar 1.800 toneladas de banano orgánico.

El camino hacia el éxito no ha sido fácil para los comuneros de esta localidad. Si bien viven en una zona privilegiada para el cultivo de frutas tropicales, cuando termina el verano sus costos de producción se incrementan debido a que se ven obligados a instalar motores estacionarios diésel para la extracción de agua.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las características de la formalización y competitividad de las Mype exportadoras de banano orgánico del distrito de Motupe, 2016?

Para dar respuesta al problema se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar las características de la formalización y competitividad de las Mype exportadoras de banano orgánico del distrito de Motupe 2016 y los siguientes objetivos específicos:

1. Determinar las características de la formalización de las Mype exportadoras de banano orgánico del distrito de Motupe.2016 y 2. Determinar las características de la competitividad de las Mype exportadoras de banano orgánico del distrito de Motupe.2016.

La presente investigación se justifica de manera teórica porque el Perú experimenta una mayor exigencia en sus procesos en cuanto a las presentaciones de los productos como son los frutos exóticos y sus derivados, lo que lleva a que las organizaciones presenten productos cada vez de mayor calidad al mercado internacional cumpliendo con las exigencias en cuanto a certificaciones y estándares exigidos por el mercado australiano (Rojas Barriga, 2014).

La presente investigación se justifica de manera práctica porque permitirá que se adopten buenas prácticas en el manejo del producto con fines que sea un producto competitivo y para exportar los productos al mercado americano, se debe garantizar que el producto básico, banano, provenga de parcelas certificadas. Así mismo, se debe certificar el producto final como producto orgánico (Valenzuela Valdivia, 2010).

La presente investigación se justifica de manera metodológica porque la investigación puede ayudar a crear un nuevo instrumento para recolectar o analizar datos, así como contribuye a la definición de un concepto, variable o relación entre variables (Hernández Sampieri, 2014)

II. Revisión de la literatura

2.1. Antecedentes

2.1.1. Variable Formalización

(Santander Cjuno, 2013) En su tesis sobre: ESTRATEGIAS PARA INDUCIR LA FORMALIDAD DE LA MYPE DE LA INDUSTRIA GRÁFICA- OFFSET POR MEDIO DE GESTION COMPETITIVA, año 2013.

En el Perú más del 98% de las empresas son micro o pequeñas empresas, predominando las microempresas; para el año 2010 la MYPE empleaba a 1'197,963 trabajadores. Se mantiene una relación entre el crecimiento de la MYPE y el desarrollo económico del país, a pesar de ello aún no se le ha otorgado el reconocimiento necesario a la capacidad productiva de la MYPE. Organismos Estatales como: el Ministerio de la Producción, la SUNAT, el OSCE, entre otros; dictan y promueven normas y políticas públicas orientadas a la mejora de la competitividad y promoción de acceso a la formalidad para la MYPE, que van desde la implementación de un régimen especial tributario laboral, asesorías, planes de negocio, programas de gestión, capacitaciones, premios, bonificación y preferencia al contratar con el Estado, y diferentes estrategias. Estas diferentes herramientas no vienen siendo aprovechadas por los empresarios debido a su baja difusión y a que están dispersas en distintas páginas web que no son comúnmente revisadas por los empresarios.

Una MYPE será formal mientras concurren en ella requisitos como: poseer un RUC vigente, tributar en rentas de tercera categoría, no superar los montos establecidos en ventas, estar dedicado a una actividad económica legal, no transgredir normas laborales y poseer una licencia de funcionamiento. No existen criterios uniformes que determinen la formalidad de una empresa, afectando la condición de los trabajadores dependientes a ellas.

El acceso a la formalidad tiene un costo mayor al que promueve el Estado, esta cifra es considerablemente incrementada por el costo de la licencia de funcionamiento municipal, se determinó que ésta es la mayor barrera de acceso a la formalidad con valores que fluctúan entre los S/.300 y S/.600 solo en Lima Metropolitana.

(Rojas Barriga, 2014) En su tesis sobre: “Viabilidad para la comercialización de pulpa de maracuyá de Lambayeque - Australia”, año 2014.

Trabajo presentado para optar el título profesional de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales en la Universidad San Martín de Porres, cuyo objetivo fue determinar la viabilidad en la comercialización de pulpa de maracuyá en el mercado australiano y concluyó que el Perú experimenta una mayor exigencia en sus procesos en cuanto a las presentaciones de los productos como son los frutos exóticos y sus derivados, lo que lleva a que las organizaciones presenten productos cada vez de mayor calidad al mercado internacional cumpliendo con las exigencias en cuanto a certificaciones y estándares exigidos por el mercado australiano.

(Valenzuela Valdivia, 2010) En su tesis sobre: “Estudio de pre-factibilidad para la implementación de una empresa dedicada a la producción y exportación de harina de banano orgánico a Estados Unidos, año 2010”.

Trabajo presentado para optar título profesional de Ingeniería Industrial, cuyo objetivo fue evaluar la factibilidad en la implementación de una empresa dedicada a la producción y exportación de harina de banano orgánico a Estados Unidos, en la Pontificia Universidad Católica del Perú y concluyó que para exportar los productos al mercado americano, se debe garantizar que el producto básico, banano, provenga de parcelas certificadas. Así mismo, se debe certificar el producto final como producto orgánico.

(Hurtado Rincon & Nuñez Alfonso, 2006) En su tesis sobre: “Plan de Negocios para la exportación de Uchuva al mercado holandés y países bajos año 2006”.

Trabajo presentado para optar el título de especialista en Gerencia Estratégica en la Universidad De La Sabana de Colombia, cuyo objetivo fue diseñar un plan de negocios de exportación de uchuva mediante una Pyme para el mercado holandés y los países bajos y concluyó que toda empresa del sector exportador debe ser concebida bajo políticas administrativas y económicas estructuradas, que les permitan a partir de la misión y visión proyectarse hacia el desarrollo de sus actividades comerciales en aras de lograr un posicionamiento en el mercado global.

2.1.2. Variable Competitividad:

(MARRERO SAUCEDO, 2010) En su tesis sobre: CARACTERÍSTICAS, LIMITACIONES Y POSIBILIDADES DE DESARROLLO DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ORGÁNICOS EN EL PERÚ.

El sector de productos orgánicos en el país se encuentra en una etapa de crecimiento. Haber pasado en cifras de exportación de 15,1 millones de dólares del año 2001 a 240 millones de dólares el 2009, y haber aumentado en cinco veces el número de productores orgánicos en ese periodo, ratifican su crecimiento. Los costos adicionales que genera la certificación de los productos orgánicos y la reducción de precios que tienden a equipararse a los productos convencionales, podría generar el estancamiento en el crecimiento del sector. Las ventajas competitivas del sector de productos orgánicos están orientadas principalmente a la aplicación de la estrategia de enfoque o alta segmentación, tanto en el mercado nacional e internacional.

(CRUZ MERINO, 2016) Sobre su Tesis: CARACTERIZACIÓN COMPETITIVIDAD Y GESTIÓN DE CALIDAD EN LAS MYPE RUBRO BANANO ORGÁNICO EN TUMBES, 2016

Uno de los factores competitivos en las MYPE es la innovación el cual arroja con mayor 58% el cual indica que si tiene la necesidad de cambiar y ser competitivo de acuerdo a mi bases teóricas cárdenas Dávila Nelly las empresas se hacen competitivas al cumplirse dos requisitos fundamentales: primero, estar sometidas a una presión de competencia que las obligue a desplegar esfuerzos sostenidos por mejorar sus productos y su eficiencia

productiva; y, segundo, estar insertas en redes articuladas dentro de las cuales los esfuerzos de cada empresa se vean apoyados por toda una serie de externalidades, servicios e instituciones se pone de manifiesto que son muchos los factores que inciden en el éxito competitivo de las micro y pequeñas empresas.

(Granadino Ricardi, 2016) En su tesis sobre: Caracterización de la formalización y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector producción - rubro panificadoras, de la urbanización el trébol del distrito de Los Olivos provincia y departamento de Lima, periodo 2014-2015.

La mayoría de las MYPES realiza sus actividades comerciales en un local propio y la totalidad no cuenta con otros locales.

(Quispe Fabián, 2016): En su tesis sobre: Caracterización de la formalización y competitividad de las mypes del sector comercio, rubro artículos ópticos del distrito, provincia y región de Arequipa, periodo 2014-2015

El 62% de empresarios promueve la capacitación a su personal debido a que la considera Como una inversión y una ventaja competitiva; mientras que un 38% no la promueve por considerarlo un coste extra que debe ser de responsabilidad de sus trabajadores.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teoría de la Formalización

2.2.1.1. Concepto de Formalización

Arbaiza, L. (2011 considera la referencia en Álvarez & Cerna, 2013), dice que la formalización no es un concepto neutro. En realidad, el grado hasta el cual está formalizada una organización, un indicador de las perspectivas de quienes toman decisiones en ella respecto de los miembros de la misma.

2.2.1.2.Las MYPE en el Perú

Las microempresas son consideradas pequeñas unidades económicas-sociales, producto de los procesos de organización y experimentación social relacionadas con las actividades económicas a pequeña escala.

Estas unidades presentan un modo coherente y racional de organizar la actividad económica y se pueden comparar a empresas o negocios de pequeño tamaño que se presentan en algunos casos como: empresas familiares, cooperativas, empresas de servicios, talleres artesanales y Comercio.

Todas las microempresas están constituidas por personas, donde el número puede ser muy variable, pero cada una aporta diferentes recursos y forman una sola unidad económica de trabajo y de gestión. Ahora, el microempresario posee una identidad específica, con una determinada racionalidad económica basada en el trabajo, pasando a ser el mayor recurso que posee, tratando en todo momento de optimizarlo y protegerlo.

Esta visión es entendible, ya que si se analiza la estructura de recursos

que posee el microempresario, la mayoría presenta una carencia de capital y tecnología, siendo el trabajo el factor que asegura su funcionamiento en la medida que constituye su fuente de ingresos.

De acuerdo con el artículo 2do de la Ley N° 28015, en el Perú la micro y pequeña empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

De acuerdo con lo establecido en la ley 28015 ‘Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa’³³ en su artículo 2° y modificatorias (El artículo 4° de su Reglamento, la MYPE tiene características concurrentes:

CUADRO N° 01

CARACTERISTICAS DE LA MYPE.

TAMAÑO	VTAS BRUTAS ANUALES
Micro empresa	Hasta 150 UIT
Pequeña empresa	Hasta 1700 UIT

Para la acreditación de la condición de MYPE bastará con presentar una DECLARACIÓN JURADA. Dicha declaración es válida para cualquier procedimiento que requiera tal acreditación y sujeta a fiscalización posterior por la entidad receptora (Artículo 5° del Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa).

Los objetivos de las MYPES, sintetizan todo el esfuerzo que estas hicieron para constituirse y por ende desarrollarse. En los objetivos que

estas persiguen tenemos las siguientes:

- Generar autoempleo.
- Posición del Mercado.
- Lograr desarrollarse.
- Ser una empresa competitiva, generando fuentes de riqueza y trabajo.
- Lograr acceder a Créditos que favorezcan su crecimiento.

En nuestro país, el papel que juega la Micro y Pequeña Empresa es de suma importancia, ya que más del 97% del parque empresarial está compuesto por micro y pequeñas empresas, con planillas de cincuenta o menos colaboradores.

Estas unidades económicas, aunque exiguas, contribuyeron a generar en el año 2013 alrededor del 65% de total de la PEA y para el año 2014 éste índice subió al 70% del total de la PEA. Es importante mencionar que una diversidad de razones socio económicas brindan una gran importancia a este grupo empresarial tan representativo: el origen y desarrollo, el impacto social en el empleo, la relativa formalidad o informalidad de estas empresas, el acceso al crédito, la permanencia de éstas en una economía abierta, etc.

Es por ello que en los últimos años el tema de las Mypes ha sido abordado de manera casi permanente por representantes gubernamentales y por funcionarios de diferentes instituciones financieras, tanto nacionales como internacionales.

Es nuestro interés desarrollar algunas ideas en relación con el apoyo que este gran grupo de empresas requiere para continuar siendo una parte

muy atractiva de nuestra economía. Las Mypes cobran mayor importancia ahora que nos encontramos inmersos en un acelerado proceso de apertura comercial, donde aún contamos con una complicada “tramitología” y todavía no nos liberamos de las distorsiones macroeconómicas que afectan todo el sector productivo de país. Estos empresarios enfrentan a similares de otros países que han tenido la oportunidad de contar con entidades públicas y privadas que han brindado un verdadero apoyo para su desarrollo empresarial en general: simplificación de diversidad de procedimientos, capacitación en técnicas administrativas y en aspectos de mercadotecnia local, además de logística para exportar, facilidades de acceso a nuevas tecnologías y adicionalmente apoyo financiero real. Para la mayoría de los pequeños y medianos empresarios, la globalización representa la mayor amenaza para su existencia. Sin embargo, esta gran amenaza del exterior también trae consigo oportunidades para continuar y fortalecer negocios para iniciar otros, también atractivos.

Por todo ello, los pequeños y medianos empresarios deben tener posibilidades de acceder una variedad de organizaciones y empresas de servicios externos (outsourcing) a costos competitivos y que representen un apoyo real a su gestión administrativa y financiera.

2.2.1.3.La formalización de las MYPE

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una MYPE, eliminando pues todo trámite tedioso.

Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como persona Jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley.

En el caso de que las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.

Sin embargo, en la actualidad, los intentos por formalizar las empresas en el país no han dado los resultados que se esperaban. Tal es el caso de la Ley de Promoción y Formalización de las Micro y Pequeña empresa (más conocida como Ley MYPE).

La razón probablemente esté en que los incentivos que le otorga a las Mypes no son vistos como tales por los mismos micro y pequeños empresarios, frente a las `ventajas` que consiguen siendo informales: no pagar ningún tipo de impuesto ni beneficios sociales (o muy pocos).

La Ley Mype creó un régimen laboral especial para este tipo de empresas que se orienta básicamente a disminuir de manera sustancial el costo del empleo formal para los empleadores Mype.

Otro tema que impide la formalización es que, más allá de las probablemente justas razones para establecer un salario mínimo digno, el hecho es que el mercado establece para el gran sector informal un salario menor a ese mínimo (lo cual está explicado en buena parte por la baja productividad del trabajo y la falta de oferta de empleo no calificado) por lo que formalizarse implicará para las Mypes, de entrada, un aumento sustancial de costo en planillas.

Existen otros factores que también parecen estar detrás de la informalidad y que tienen relación con la evasión tributaria. ¿Todo lo que el sector formal le vende en insumos o bienes al sector informal es declarado, es decir, es formal?

La tarea de formalizar a los microempresarios es muy compleja, claro está, pero quizás pase por crear un sistema de estímulos o beneficios reales para ellos (por ejemplo, capacitación gratuita y acceso a otros servicios que se orientan a aumentar su productividad y ventas en el mercado), combinado con mayores riesgos para aquellos proveedores de las Mype que las utilizan para evadir impuestos.

Gráfico N° Ruta de la Formalización de una MYPE en el Perú



Fuente: Seminario de Constitución y formalización de MYPE. ULADECH Católica. Chiclayo 8 de julio de 2017.

2.2.1.4. Régimen Tributario de las MYPE

Gráfico N° Régimen Tributario de las MYPE en el Perú

Conceptos	NRUS (Nuevo Régimen Único Simplificado)	RER (Régimen Especial de Renta)
Persona Natural	Sí	Sí
Persona Jurídica	No	Sí
Límite de ingresos	Hasta S/. 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales.	Hasta S/.525,000 anuales.
Límite de compras	Hasta S/. 96,000 anuales u S/. 8,000 mensuales.	Hasta S/.525,000 anuales.
Comprobantes que pueden emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
DJ anual - Renta	No	No
Pago de tributos mensuales	Pago mínimo S/ 20 y máximo S/50, de acuerdo a una tabla de ingresos y/o compras por categoría. El IGV está incluido en la única cuota que se paga en éste régimen.	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).
Restricción por tipo de actividad	Si tiene	Si tiene
Trabajadores	Sin límite	10 por turno
Valor de activos fijos	S/ 70,000	S/ 126,000

Fuente: SUNAT 2017

Conceptos	RMT (Régimen MYPE Tributario)	RG (Régimen General)
Persona Natural	Sí	Sí
Persona Jurídica	Sí	Sí
Límite de ingresos	Ingresos netos que no superen 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior).	Sin límite
Límite de compras	Sin límite	Sin límite
Comprobantes que pueden emitir	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
DJ anual - Renta	Sí	Sí
Pago de tributos mensuales	Renta: Hasta 300 UIT, 1% a los ingresos netos obtenidos en el mes. Más de 300 UIT hasta 1700 UIT: 1.5%.	Renta: Pago a cuenta mensual. El que resulte como coeficiente o el 1.5% según la Ley del Impuesto a la Renta.
	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).
Restricción por tipo de actividad	No tiene	No tiene
Trabajadores	Sin límite	Sin límite
Valor de activos fijos	Sin límite	Sin límite

Fuente: SUNAT 2017

2.2.1.5. Costos para obtener la Licencia de Funcionamiento en la Región Lambayeque:

Gráfico N° Costos para obtener la Licencia de Funcionamiento en la Región Lambayeque

Costos de Licencia de Funcionamiento 2017						
	a) Hasta 100m2 con ITSE Ex post		b) Más de 100 y hasta 500 m2 con ITSE Ex Ante		c) Más de 500 m2 con ITSE de detalle o multidisciplinaria	
MP Chiclayo	S/.	243.00	S/.	330.50	S/.	290.00
MP Ferreñafe	S/.	104.20	S/.	211.50	S/.	97.70
MP Lambayeque	S/.	132.20	S/.	360.60	S/.	488.80
MD José Leonardo Ortiz	S/.	75.57	S/.	236.53	S/.	26.17
MD de la Victoria	S/.	121.60	S/.	394.30	S/.	68.30

Fuente: Seminario de Constitución y formalización de MYPE. ULADECH Católica. Chiclayo 8 de julio de 2017

2.3.1. Teoría de la Competitividad:

EL CONCEPTO DE COMPETITIVIDAD

La competitividad es un concepto que no tiene límites precisos y se define en relación con otros conceptos. La definición operativa de competitividad depende del punto de referencia del análisis -nación, sector, firma-, del tipo de producto analizado -bienes básicos, productos diferenciados, cadenas productivas, etapas de producción- y del objetivo de la indagación -corto o largo plazo, explotación de mercados, reconversión, etcétera (Pineiro, 1993).

Algunas definiciones de la firma o sector:

Significa la capacidad de las empresas de un país dado para diseñar, desarrollar, producir y colocar sus productos en el mercado internacional en medio de la competencia con empresas de otros países (Alic, 1997).

La competitividad industrial es una medida de la capacidad inmediata y futura del sector industrial para diseñar, producir y vender bienes cuyos atributos logren formar un paquete más atractivo que el de productos similares ofrecidos por los competidores: el juez final es el mercado (European Management Forum, 1980).

Es la capacidad de una industria o empresa para producir bienes con patrones de calidad específicos, utilizando más eficientemente recursos que empresas o industrias semejantes en el resto del mundo durante un cierto período de tiempo (Haguenauer, 1990).

Algunas definiciones de la economía nacional

Una economía es competitiva en la producción de un determinado bien cuando puede por lo menos igualar los patrones de eficiencia vigentes en

el resto del mundo, en términos de la utilización de recursos y de la calidad del bien.

Es la capacidad de responder ventajosamente en los mercados internacionales (Urrutia, 1994).

La competitividad comercial es la capacidad de un país para *competir* eficazmente con la oferta extranjera de bienes y servicios en los mercados doméstico y extranjero (Ten Kate, 1995).

Algunas definiciones que incorporan el nivel de vida

Es el grado en que una nación puede, bajo condiciones de mercado libre, producir bienes y servicios que satisfagan los requerimientos de los mercados internacionales y, simultáneamente, mantener o expandir los ingresos reales de sus ciudadanos (*President's commission on industrial competitiveness*, 1985).

La definición de competitividad de la *Harvard Business School* consiste en la habilidad de un país para crear, producir y distribuir productos o servicios en el mercado internacional, manteniendo ganancias crecientes de sus recursos.

Grado por el cual un país en un mundo de competencia abierta, produce bienes y servicios que satisfacen las exigencias del mercado internacional y simultáneamente expande su PIB y su PIB per cápita al menos tan rápidamente como sus socios comerciales (Jones y Treece, 1988).

De lo anterior se evidencia que para alcanzar una posición competitiva se requiere, entre otras cosas: la incorporación de progreso técnico, entendido como la capacidad de imitar, adaptar y desarrollar técnicas de producción de bienes y servicios antes inexistentes en una economía (Bejarano, 1995b) o de su mejoramiento; la diversificación de los productos exportables en condiciones de calidad y precio al menos

equiparables a las de sus competidores; la adaptación a las nuevas condiciones de competencia en los mercados y la reconversión de sectores no competitivos.

De otra parte, es necesario diferenciar dos tipos de competitividad. Una artificial, asociada con la depresión de la demanda interna y el aumento de la capacidad ociosa, con la explotación de recursos naturales abundantes y el aprovechamiento de mano de obra barata, con la presencia de subsidios a los precios de los factores, con la aplicación de políticas favorables a las exportaciones -manipulaciones de la tasa de cambio, subsidios a la actividad-, etcétera, que no es sostenible a largo plazo. Otra estructural que se sustenta en la capacidad de una economía para avanzar en su eficiencia y productividad, para diferenciar productos, incorporar innovaciones tecnológicas y mejorar la organización empresarial y los encadenamientos productivos. Esta última sí es perdurable a través del tiempo porque se sustenta en un mejoramiento de los patrones de productividad como base de una competitividad real.

ESTRATEGIAS MYPES COMPETITIVAS

- **Alianzas estratégicas.** Algunas MYPES tienen la posibilidad de exportar en forma directa y pueden concretarse apelando a esquemas de asociatividad, como los consorcios. Algunas MYPES, probablemente, no exporten nunca, pero pueden participar en cadenas de exportación a través de subcontrata entre otras posibilidades de articulación empresarial. Las alianzas estratégicas significan una oportunidad para enfrentar la competencia.
- **Soporte institucional.** Existen muchos mecanismos de apoyo en gestión empresarial que ofrecen instituciones del estado como Promperú (ferias, inteligencia comercial), Produce (consorcios) y Mi Empresa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (formalización). Existe también soporte de instituciones gremiales como ADEX, COMEX, Sociedad Nacional de Industrias, Cámara de Comercio de Lima, Perú Cámaras, etc. Asimismo, existen varios

programas de apoyo ofrecidos por organismos de cooperación empresarial que, directa o indirectamente, contribuyen o pretende contribuir a la mejora de la competitividad de las empresas peruanas. USAID (Mype Competitiva y Proyecto PRA), Comisión Europea (Programa AL Invest), CAF (Programa Andino de Competitividad), CBI-Holanda, ICE-Italia, GTZ-Alemania, etc. En todos los casos, se trata de herramientas sub aprovechadas por las pequeñas empresas en el Perú.

- **Marcas y patentes.** Existe poco desarrollo de marcas y patentes por parte de las pequeñas empresas para generar valor agregado y sostenibilidad en sus negocios. Aun cuando, en los últimos años instituciones como The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) consideró al Perú como el país con más índice de emprendimiento a nivel mundial (4 de cada 10 peruanos entre 18 y 65 años desarrolló actividades de emprendimiento, aunque en muchos casos por necesidad), significa un activo muy importante. Hay capacidad e idea para generar actividad empresarial.

Enfoques Agregados en el Fomento de la Competitividad de las Mypes

Las pequeñas y microempresas (mypes), sobre todo las pequeñas, tienen una gran importancia para el crecimiento económico y la generación de fuentes de empleo productivo, con múltiples beneficios para la economía local, la eficiencia colectiva del tejido empresarial de la economía y la sociedad en general, como se ha demostrado ampliamente en estudios conducidos en todo el mundo.

En el caso del Perú, este artículo llega a iguales conclusiones. No obstante, también ha identificado evidencia que lleva a sugerir que los beneficios prometidos se mantienen si es que las pequeñas empresas, en especial aquellas de sectores manufactureros, logran niveles sostenidos de competitividad y ganancias en productividad.

En el ámbito de las economías en vías de desarrollo del Sudeste

Asiático y América Latina la visión de las mypes ha cambiado en los últimos 20 años. Se ha pasado de verlas como medio de sobrevivencia y fuente de informalidad a entenderlas como componentes clave en los procesos de desarrollo económico local y revitalización de la estructura productiva de un país o una economía.

Con esta óptica, los gobiernos se han constituido en las principales instancias promotoras de programas y esfuerzos público-privados para apoyar el crecimiento de la pequeña empresa a través de diversas estrategias como servicios de desarrollo empresarial, capacitación, microcréditos y asociaciones en torno a parques industriales, entre otros. No obstante, se ha encontrado un desbalance en cuanto a identificar, por un lado, en qué punto del “continuum” de crecimiento y bajo qué condiciones tienen éxito en el mercado las mypes y, por otro, qué tipos de esfuerzo endógeno son necesarios para sostener el éxito empresarial en un contexto de negocios cada vez más turbulento.

Reconociendo las restricciones de recursos para el apoyo a las mypes en las economías en desarrollo, en años recientes ha surgido un interés creciente por entender qué factores son críticos para fomentar su competitividad. En un estadio inicial se ubican las estrategias de los gobiernos por invertir recursos públicos en la provisión de servicios de desarrollo empresarial e infraestructura que puedan ser aprovechados por los agentes económicos locales y los nuevos emprendimientos. En un estadio intermedio están las estrategias y los programas que buscan ofrecer a las mypes nuevas oportunidades de mercado al alentar la convergencia de su oferta de bienes y servicios con la demanda local y nacional; por ejemplo, a través de las compras estatales. En un estadio más avanzado se ubican los servicios más complejos de desarrollo empresarial, los proyectos y la asistencia técnica asociados a procesos de incubación de empresas, la financiación mediante capital de riesgo y los business angels, entre otros.

En los últimos 15 años, los tres estadios han sido adoptados de modo

consistente en economías emergentes y en vías de desarrollo. Los resultados, en términos de crecimiento del producto, índices de supervivencia, adquisición de mypes innovadoras por empresas más grandes y empleo, sugieren que una combinación eficiente de estos esfuerzos y estrategias aumenta su nivel de incidencia. En otras palabras, en la medida que el apoyo sea integral, los indicadores agregados de evaluación de impacto de las inversiones realizadas tienden a aumentar.

También se ha identificado que el uso de indicadores agregados puede enmascarar diferencias sustanciales en términos de éxito empresarial e impacto en la economía local. Una apreciación de estas dos variables permite diferenciar dos tipos de emprendimientos. En un primer grupo, un número relativamente escaso de empresas, sobre todo pequeñas, destaca en el mercado y desarrolla innovaciones de productos, procesos, tecnologías de gestión y expansión a mercados externos. En un segundo grupo, un número mayoritario de unidades económicas, en especial pequeñas y microempresas de servicios y comercialización, no desarrollan innovaciones pues solo se ajustan a oportunidades coyunturales de mercado o fórmulas ya ensayadas por empresas más dinámicas y/o innovadoras; es decir, siguen aquello que ya funcionó para las empresas más exitosas.

Dentro de este marco, se plantea que las políticas y las estrategias convencionales de fomento a las mypes no parecen contribuir a niveles sostenidos de competitividad. Tampoco parecen explicar qué otros factores son relevantes para que los indicadores individuales, por sector productivo y empresa, tengan un comportamiento positivo y homogéneo que haga más confiables los indicadores agregados. Este razonamiento sugiere una rama de estudio que llevaría a un mejor entendimiento de aspectos endógenos como la acumulación acelerada de capital, el mayor acceso a financiamiento formal a tasas que se aproximan progresivamente a aquellas de las cuales disfrutaban las empresas medianas, el desarrollo de nuevos productos, el empleo

de mejor tecnología, la obtención de clientes de mayor tamaño y el acceso a mercados exportadores, entre otros aspectos, muchos de los cuales están asociados a la noción de «competencia imperfecta».

Elementos de competitividad externa de las pequeñas empresas

Se define la competitividad externa de la pequeña empresa como la capacidad creciente de aprovechar, dadas ciertas condiciones de competitividad sistémica en el entorno, las oportunidades de mercado y obtener un buen desempeño empresarial, en términos de ganar aceptación y participación de mercado sobre la base de buena información, procesos, productos, precios, servicios, estrategias de mercadeo y servicios posventa.

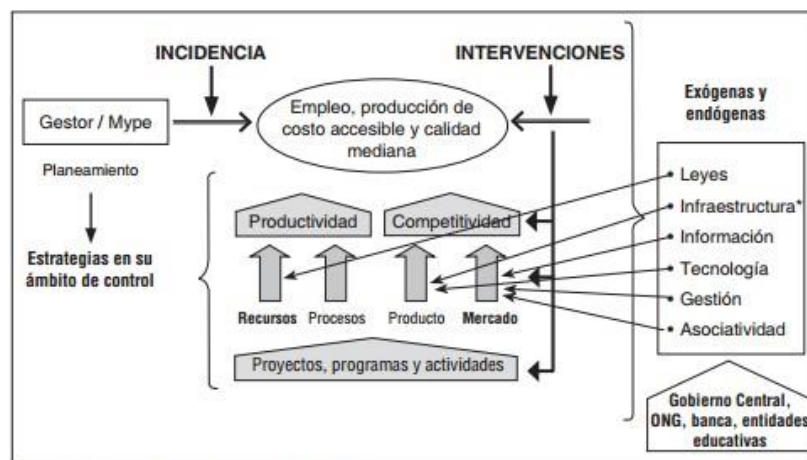
La competitividad externa alude a los tipos de apoyo brindados por un agente externo que se ponen a disposición de una masa crítica de mypes para mejorar sus procesos, oportunidades de acceso a infraestructura de soporte para las operaciones productivas y la comercialización, y sistemas de toma de decisiones administrativas, productivas, de mercadeo y relación con los clientes.

Sobre la base de una sistematización de los tipos de intervenciones externas más frecuentes para que las mypes mejoren su competitividad, en el gráfico 1 se muestra cuatro pilares críticos para ayudar a elevar su competitividad externa.

- Eje de productividad: Recursos, incluidos recursos humanos y financieros, y procesos.
- Eje de competitividad: Desarrollo de buen producto y acceso a mercados.

Destaca que la mayoría de intervenciones, sobre todo desde el Gobierno Central o los gobiernos locales, las ONG y las entidades de micro financiamiento y capacitación, se ha concentrado en el eje de la competitividad; específicamente en los factores asociados al acceso a información sobre el mercado, la asociatividad y la capacitación en temas gerenciales; por ejemplo, márketing. Esto ha hecho que se ponga menor énfasis en otros factores que apuntalan el eje de productividad y que van más allá de los decretos y las políticas públicas, los cuales descansan en un marco normativo. Por el contrario, estos factores asociados a la productividad se apoyan en el acceso a nuevas tecnologías productivas y de gestión, la capacidad gerencial con visión emprendedora, la mejora en las condiciones laborales y el desarrollo o la adopción de buenas prácticas de negocio y responsabilidad social.

Gráfico N° 1: Entorno de competitividad externa de las MYPE



* Incluido el acceso a fuentes de financiamiento y/o microcréditos.

*Gráfico 1
Entorno de competitividad externa de las mypes*

Los determinantes de la competitividad externa se agrupan en dos grandes grupos: El primero comprende la creación de condiciones y la oferta de servicios de asistencia para el desarrollo empresarial y el segundo consiste en el conjunto de capacidades que deben reflejar la madurez empresarial del emprendedor y la empresa.

2.4. Hipótesis

Para el presente estudio no se formularon hipótesis porque su alcance no implica una influencia o causalidad. (Hernández, Fernández y Baptista, p. 140, 2003).

III. Metodología:

3.1 Diseño de constatación:

El tipo de investigación es descriptiva, porque busca especificar las características del problema y evalúa los hechos que se dan en un contexto determinado. Según Hernández Sampieri (2006), la investigación descriptiva busca especificar las propiedades, características y los perfiles de personas grupos, comunidades, o fenómenos empresariales.

Nivel Cuantitativo: Según Hernández Sampieri (2006), el enfoque cuantitativo usa procedimientos estandarizados (que sean aceptados por una comunidad científica); tales datos se representan numéricamente y son analizados por métodos estadísticos.

Diseño No experimental, porque se realiza sin manipular las variables, es decir se observa los fenómenos tal y como están en su ambiente natural para poder analizarlos. Transversal, ya que la recolección de los datos y la aplicación de los instrumentos que se usarán como medio de recolección de información serán en un solo momento el propósito es describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

Según Hernández Sampieri (2006), define a los diseños no experimentales como ‘Estudios que se realizan sin manipulación deliberada de las variables y en los que solo se observan y obtienen los fenómenos en su ambiente natural, para después analizarlos’ y los diseños transversales realizan la recolección de datos en un solo momento y

tiempo único donde su propósito es describir las variables.

3.2.Población y muestra

3.2.1. Población

La población es finita y está representada por una (1) MYPE (unidad de negocio) exportadora de banano orgánico que se encuentran en el Distrito de Motupe de la Región Lambayeque, la cual se denomina Asociación de Pequeños Productores de Tongorrape de banano orgánico y actualmente cuenta con 100 productores que conforman la Asamblea General, que conducen un área de 120 Ha certificadas con sello orgánico y de comercio justo, en consecuencia, por ser una población finita, la investigación se centrará a la población en mención.

3.2.2. Muestra

Para la variable formalización la muestra estuvo conformada por cuarenta y tres (43) productores que se encuentran asociados a la MYPE exportadora de banano orgánico del Distrito de Motupe y para la variable competitividad la muestra estuvo conformada por cuarenta y tres (43) productores.

Datos que se determinaron a través de la aplicación de la siguiente fórmula:

Para determinar la muestra se aplicó la siguiente fórmula:

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

$$P= 0,5$$

$$q= 0,5$$

$z=1,96$ al 95% de confiabilidad

$E= 0,05$

$N=$ Población

La muestra con la que se trabajó ha sido de 43 productores.

Criterio de inclusión:

Para la variable formalización:

- Se incluye a los productores registrados como socios en el padrón de socios de la MYPE (unidad de negocio) exportadora de banano orgánico que se encuentran en el Distrito de Motupe de la Región Lambayeque.

Para la variable competitividad:

- Se incluye a los productores registrados como socios en el padrón de socios de la MYPE (unidad de negocio) exportadora de banano orgánico que se encuentran en el Distrito de Motupe de la Región Lambayeque.

Criterios de exclusión:

Para la variable formalización:

- Se excluye a los productores que no se encuentren registrados como socios en el padrón de socios de la MYPE (unidad de negocio) exportadora de banano orgánico que se encuentran en el Distrito de Motupe de la Región Lambayeque.

Para la variable competitividad:

- Se excluye a los productores que no se encuentren registrados como socios en el padrón de socios de la MYPE (unidad de negocio) exportadora de banano orgánico que se encuentran en el Distrito de Motupe de la Región Lambayeque.

3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores:

3.4. VARIABLE FORMALIZACIÓN

Variable	Definición conceptual	Dimensión	Indicador	Instrumento
Formalización	Arbaiza, L. (2011 considera la referencia en Álvarez & Cerna, 2013), dice que la formalización no es un concepto neutro. En realidad, el grado hasta el cual está formalizada una organización, un indicador de las perspectivas de quienes toman decisiones en ella respecto de los miembros de la misma.	MYPE	1. Sabe usted sobre los beneficios que tiene una empresa que se considera y registra como una MYPE	Cuestionario
			2. Sabe que existe un régimen laboral especial para las empresas que se consideran y registran como una MYPE	Cuestionario
			3. Conoce los beneficios y las opciones de financiamiento a las que puede acceder una empresa que se encuentra registrada como MYPE	Cuestionario
		Proceso de formalización	4. Conoce los requisitos para obtener su RUC (Registro Único de Contribuyente)	Cuestionario
			5. Sabe que si desea formalizar un negocio puede obtener su RUC (Registro Único de Contribuyente) y hacerlo como personal natural	Cuestionario
			6. Conoce que es una Licencia de Funcionamiento y donde se obtiene	Cuestionario
			7. Sabe que como personal natural con negocio, puede obtener su licencia de funcionamiento de una manera rápida y en el plazo de 15 días hábiles	Cuestionario
			8. Sabe ¿Cuánto cuesta formalizar un negocio?	Cuestionario

3.4.1. VARIABLE COMPETITIVIDAD

Variable	Definición conceptual	Dimensión	Indicador	Instrumento
Competitividad	Significa la capacidad de las empresas de un país dado para diseñar, desarrollar, producir y colocar sus productos en el mercado internacional en medio de la competencia con empresas de otros países (Alic, 1997)	Productividad	1. ¿A qué línea agrícola se dedica?	Cuestionario
			2. Con respecto a su producción agrícola:	Cuestionario
			3. ¿Cuántas personas trabajan con usted	Cuestionario
		Competitividad	4. Considera Ud. que toda decisión para realizar mejoras en su producción sea coordinada y/o consultada a nivel de su asociación?	Cuestionario
			5. Donde adquiere sus materias primas para su producción	Cuestionario
			6. Con que fuente de financiamiento cuenta	Cuestionario
			7. Cada que tiempo adquiere sus insumos	Cuestionario
			8. Cuántas horas al día le dedica a la actividad agrícola	Cuestionario

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica que se utilizó en la presente investigación ha sido la encuesta de tipo personal y el instrumento fue el cuestionario con preguntas cerradas y estructuradas (18 preguntas).

Para realizar la presente investigación se recurrió a las técnicas e instrumentos siguientes:

- **Cuestionarios:**

Se aplicó a 43 productores de banano orgánico del distrito de Motupe de la Región Lambayeque. La aplicación de este cuestionario duro de 15 a 20 minutos no mostrándose inconvenientes o dificultades en su aplicación.

- **Análisis Documental:**

Se procedió a la consulta bibliográfica de textos relacionados al tema, libros, revistas, internet, otras investigaciones científicas, como tesis similares a la presentada.

3.6. Plan de Análisis:

Para el procesamiento de la información obtenida se diseñó una matriz de vaciado de información en Microsoft Excel en las cuales se plasmaron los resultados obtenidos del cuestionario aplicado y de esta manera se procedió a diseñar los gráficos y tablas con la finalidad de poder posteriormente interpretarlos y así diseñar las conclusiones respectivas a los intereses del objetivo de estudio.

3.7. Matriz de consistencia

Problema	Objetivo		Variable	Metodología
	Objetivo General	Objetivos Específicos		
¿Cuáles son las características de la formalización y competitividad de las Mype exportadoras de banano orgánico del distrito de Motupe, 2016?	Determinar las características de la formalización y competitividad de las Mype exportadoras de banano orgánico del distrito de Motupe 2016	<ol style="list-style-type: none"> Determinar las características de la formalización de las Mype exportadoras de banano orgánico del distrito de Motupe.2016. Determinar las características de la competitividad de las Mype exportadoras de banano orgánico del distrito de Motupe.2016 	<p>Formalización</p> <p>Competitividad</p>	<p>Tipo de Investigación</p> <p>Descriptiva</p> <p>Nivel de Investigación</p> <p>Cuantitativa</p> <p>Diseño de Investigación</p> <p>No experimental - Transversal</p> <p>Población y Muestra Población Finita Una (1) MYPE productora y exportadora de banano orgánico. Muestra: Productores de banano orgánico del Distrito de Motupe (43).</p>

3.8.Principios Éticos

La presente investigación se llevó a cabo, teniendo en cuenta la ética profesional del investigador, amparada en la confidencialidad de la investigación, mediante la cual se queda bajo estricta reserva la identidad de los productores que actuaron como informantes en la elaboración de presente investigación.

Esta relación se basó en la confianza mutua, asimismo la originalidad de la investigación ya que, se citó a las fuentes bibliográficas con el fin de demostrar la no existencia de plagio intelectual y respetando la propiedad intelectual y finalmente se utilizó un lenguaje inclusivo porque las expresiones en la presente investigación fueron lenguaje no sexista.

4. Resultados

4.2. Resultados

4.2.1. Variable Formalización:

Objetivo específico N° 1:

Determinar las características de la formalización de las MYPE exportadoras de banano orgánico del distrito de Motupe 2016.

Tabla N° 01

Sabe usted sobre los beneficios que tiene una empresa que se considera y registra como una MYPE	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	12%
No	38	88%
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla N° 02

Sabe que existe un régimen laboral especial para las empresas que se consideran y registran como una MYPE	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	12%
No	38	88%
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla N° 03

Conoce los beneficios y las opciones de financiamiento a las que puede acceder una empresa que se encuentra registrada como MYPE	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	7%
No	40	93%
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla N° 04

Conoce los requisitos para obtener su RUC (Registro Único de Contribuyente)	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	5%
No	41	95%
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla N° 05

Sabe que si desea formalizar un negocio puede obtener su RUC (Registro Único de Contribuyente) y hacerlo como personal natural	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	5%
No	41	95%
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla N° 06

Conoce que es una Licencia de Funcionamiento y donde se obtiene	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	70%
No	13	30%
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla N° 07

Sabe que como personal natural con negocio, puede obtener su licencia de funcionamiento de una manera rápida y en el plazo de 15 días hábiles	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	7%
No	40	93%
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla N° 08

Sabe ¿Cuánto cuesta formalizar un negocio?	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	5%
No	41	95%
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

4.2.2. Variable Competitividad:

Objetivo específico N° 2:

Determinar las características de la competitividad de las Mype exportadoras de banano orgánico del distrito de Motupe 2016

Tabla 09

Además del banano ¿A qué línea agrícola se dedica?	Frecuencia	Porcentaje
Frutas	19	44.19
Legumbres	13	30.23
Verduras	11	25.58
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla 10

Con respecto a su producción agrícola	Frecuencia	Porcentaje
Comercialización	4	9.30
Producción y comercialización	18	41.86
Producción	21	48.84
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla 11

¿Cuántas personas trabajan con usted?	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 5 trabajadores	11	25.0
De 6 a 10 trabajadores	24	56.0
Más de 10 trabajadores	8	19.0
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla 12

<i>¿Considera Ud. que toda decisión para realizar mejoras en su producción sea coordinada y/o consultada a nivel de su asociación?</i>	Frecuencia	Porcentaje
SI	30	70.0
NO	13	30.0
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla 13

¿Dónde adquiere sus materias primas para su producción?	Frecuencia	Porcentaje
Localidad	40	93.02
Otras provincias	3	6.98
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla 14

¿Cuántas horas al día dedica a la actividad agrícola?	Frecuencia	Porcentaje
4 Horas	1	2.33
6 Horas	18	41.86
9 Horas	24	55.81
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla 15

¿Cómo es la forma de venta de su producto?	Frecuencia	Porcentaje
Consumidor Final	25	58
Intermediarios	18	42
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla 16

De la producción que se destina al mercado interno ¿Cuál es la principal forma de cobro?	Frecuencia	Porcentaje
Contado	22	51.16
Crédito	21	48.84
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla 17

¿Con qué fuente de financiamiento cuenta?	Frecuencia	Porcentaje
Capital propio	40	97.0
Capital familiar	2	2.0
Prestamos	1	1.0
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

Tabla 18

¿Cada que tiempo adquiere sus insumos?	Frecuencia	Porcentaje
Mensual	23	53.0
Semanal	18	42.0
Semestral	2	5.0
Total	43	100%

Fuente: Cuestionario aplicado a los productores

4.3. Análisis de los resultados

4.3.1. Variable Formalización:

Objetivo específico N° 1:

Determinar las características de la formalización de las MYPE exportadoras de banano orgánico del distrito de Motupe 2016.

En relación a la pregunta ¿Sabe usted sobre los beneficios que tiene una empresa que se considera y registra como una MYPE? El 88% de los productores manifestó que No y el 12% manifestó que sí. Este resultado se aproxima con (Hurtado Rincon & Nuñez Alfonso, 2006) concluyó que toda empresa del sector exportador debe ser concebida bajo políticas administrativas y económicas estructuradas, que les permitan a partir de la misión y visión proyectarse hacia el desarrollo de sus actividades comerciales en aras de lograr un posicionamiento en el mercado global.

En relación a la pregunta ¿Sabe que existe un régimen laboral especial para las empresas que se consideran y registran como una MYPE? El 88% manifestó que No y el 12% que Sí. Este resultado se aproxima con (Santander Cjuno, 2013) Organismos Estatales como: el Ministerio de la Producción, la SUNAT, el OSCE, entre otros; dictan y promueven normas y políticas públicas orientadas a la mejora de la competitividad y promoción de acceso a la formalidad para la MYPE, que van desde la implementación de un régimen especial tributario laboral, asesorías, planes de negocio, programas de gestión, capacitaciones, premios, bonificación y preferencia al contratar con el Estado, y diferentes estrategias.

En relación a la pregunta ¿Conoce los beneficios y las opciones de financiamiento a las que puede acceder una empresa que se encuentra registrada como MYPE? El 93% manifestó que No y el 7% que sí. Este resultado se aproxima con (Santander Cjuno, 2013) No existen criterios uniformes que determinen la formalidad de una empresa, afectando la condición de los trabajadores dependientes a ellas.

En relación a la pregunta ¿Conoce los requisitos para obtener su RUC (Registro Único de Contribuyente)? El 95% manifestó que No y el 5% que Sí. Este resultado se aproxima con (Santander Cjuno, 2013) Una MYPE será formal mientras concurren en ella requisitos como: poseer un RUC vigente, tributar en rentas de tercera categoría, no superar los montos establecidos en ventas, estar dedicado a una actividad económica legal, no transgredir normas laborales y poseer una licencia de funcionamiento.

En relación a la pregunta ¿Sabe que si desea formalizar un negocio puede obtener su RUC (Registro Único de Contribuyente) y hacerlo como personal natural? El 95% manifestó que No y el 5% que Sí. Este resultado se aproxima con (Santander Cjuno, 2013) Una MYPE será formal mientras concurren en ella requisitos como: poseer un RUC vigente, tributar en rentas de tercera categoría, no superar los montos establecidos en ventas, estar dedicado a una actividad económica legal, no transgredir normas laborales y poseer una licencia de funcionamiento.

En relación a la pregunta ¿Conoce que es una Licencia de Funcionamiento y donde se obtiene? El 70% manifiesta que Sí y el 30%

que No. Este resultado se aproxima con (Santander Cjuno, 2013) El acceso a la formalidad tiene un costo mayor al que promociona el Estado, esta cifra es considerablemente incrementada por el costo de la licencia de funcionamiento municipal, se determinó que ésta es la mayor barrera de acceso a la formalidad con valores que fluctúan entre los S/.300 y S/.600 solo en Lima Metropolitana.

En relación a la pregunta ¿Sabe que como personal natural con negocio, puede obtener su licencia de funcionamiento de una manera rápida y en el plazo de 15 días hábiles? El 93% manifestó que No y el 7% que Sí. Este resultado se aproxima con (Santander Cjuno, 2013) Una MYPE será formal mientras concurren en ella requisitos como: poseer un RUC vigente, tributar en rentas de tercera categoría, no superar los montos establecidos en ventas, estar dedicado a una actividad económica legal, no transgredir normas laborales y poseer una licencia de funcionamiento. No existen criterios uniformes que determinen la formalidad de una empresa, afectando la condición de los trabajadores dependientes a ellas.

En relación a la pregunta ¿Sabe cuánto cuesta formalizar un negocio? El 95% manifestó que No y el 5% que Sí. Este resultado se aproxima a (Santander Cjuno, 2013) El acceso a la formalidad tiene un costo mayor al que promociona el Estado, esta cifra es considerablemente incrementada por el costo de la licencia de funcionamiento municipal, se determinó que ésta es la mayor barrera de acceso a la formalidad con valores que fluctúan entre los S/.300 y S/.600 solo en Lima Metropolitana.

4.3.2. Variable Competitividad:

Objetivo específico N° 2:

Determinar las características de la competitividad de las Mype exportadoras de banano orgánico del distrito de Motupe 2016

En relación a la pregunta Además del banano ¿A qué línea agrícola se dedica? 19 productores que representan el 44.19% se dedican a la siembra y cosecha de frutas, 13 productores a legumbres y representan 30.23% y 11 productores cosechan verduras y representan 25.58%. Este resultado se aproxima con (CRUZ MERINO, 2016) Uno de los factores competitivos en las MYPE es la innovación el cual arroja con mayor 58% el cual indica que si tiene la necesidad de cambiar y ser competitivo.

En relación a la pregunta con respecto a su producción agrícola, 21 productores que representan el 48.84% se dedican a la producción agrícola, 18 productores a la producción y comercialización, representan 41.86% y 4 productores a la comercialización, representando el 9.30%. Este resultado se aproxima con (CRUZ MERINO, 2016) Uno de los factores competitivos en las MYPE es la innovación el cual arroja con mayor 58% el cual indica que si tiene la necesidad de cambiar y ser competitivo.

En relación a la pregunta ¿Cuántas personas trabajan con usted? 24 productores que representan el 56% manifiestan que tienen bajo su mando entre 6 a 10 trabajadores, 11 productores manifiestan que entre 1 a 5 trabajadores están bajo su tutela, representando el 25% y 8

productores señalan que tiene bajo su orden más de 10 trabajadores, representados el 19%. Este resultado se aproxima con (CRUZ MERINO, 2016) las empresas se hacen competitivas al cumplirse dos requisitos fundamentales: primero, estar sometidas a una presión de competencia que las obligue a desplegar esfuerzos sostenidos por mejorar sus productos y su eficiencia productiva.

En relación a la pregunta ¿Considera Ud. que toda decisión para realizar mejoras en su producción sea coordinada y/o consultada a nivel de su asociación? 30 productores que representan el 70% manifiestan que sus actividades si están coordinadas y 13 productores que representan 30 % manifiestan que no. Este resultado se aproxima con (CRUZ MERINO, 2016) La mayoría de empresas de este sector indican que toman las decisiones en forma de grupo en donde les permite identificar los problemas con mayor facilidad.

En relación a la pregunta ¿Dónde adquiere sus materias primas para su producción? 40 productores que representan el 93.02% manifiestan que la materia prima la adquieren en su propia localidad y el 6.98% que representan a 3 productores manifiestan que las adquieren en otras provincias. Este resultado se aproxima con (CRUZ MERINO, 2016) para lograr ventajas competitivas pues las empresas competitivas serán aquellas capaces de ofrecer continuamente productos y servicios con atributos apreciados por sus clientes.

En relación a la pregunta ¿Cuántas horas al día dedica a la actividad agrícola? 24 productores que representa el 55.81% señala que dedica 9 horas a la actividad agrícola, 18 productores representan el 41.86% indica que 6 horas dedica a la actividad agrícola y 01 productor dedica

4 horas representando el 2.33%. Este resultado se aproxima con (CRUZ MERINO, 2016) las empresas se hacen competitivas al cumplirse dos requisitos fundamentales: primero, estar sometidas a una presión de competencia que las obligue a desplegar esfuerzos sostenidos por mejorar sus productos y su eficiencia productiva.

En relación a la pregunta ¿Cómo es la forma de venta de su producto? 25 productores representados por el 58% señalan que sus ventas realizadas son al consumidor final (mercado interno), 18 productores representados por el 42% manifiestan que sus ventas son a los intermediarios (Pronatur). Este resultado se aproxima con (CRUZ MERINO, 2016) las empresas se hacen competitivas al cumplirse dos requisitos fundamentales: primero, estar sometidas a una presión de competencia que las obligue a desplegar esfuerzos sostenidos por mejorar sus productos y su eficiencia productiva.

De la producción que se destina al mercado interno ¿Cuál es la principal forma de cobro? 22 productores representados por el 51.16% señalan que sus ventas son al contado, por otro lado 21 productores que representan 48.84% señalan que sus ventas son al crédito. Este resultado se aproxima con (CRUZ MERINO, 2016) en los recursos tecnológicos los trabajadores indican que están de acuerdo con un 53% por otro lado se identifica grandes segmentos de mercado con oportunidades que se debe aprovechar.

En relación a la pregunta ¿Con qué fuente de financiamiento cuenta? 40 productores representados por el 97% señalan que la empresa se financia con capital propio, 2 productores representados por el 2% con capital familiar y 1 productor representado por el 1% a base de préstamos. Este resultado se aproxima con (CRUZ MERINO, 2016) con respecto a la infraestructura nos arroja que el 48% cada 2 a 4 años las empresas actualiza su infraestructura y su mantenimiento cada año de acuerdo al uso de la maquinaria para lograr altos niveles de satisfacción a sus clientes.

En relación a la pregunta ¿Cada que tiempo adquiere sus insumos? Los productores que representan el 53% sostienen que mensualmente adquieren sus insumos, 18 productores semanalmente, representados por el 42% y 2 productores en forma semestral representado por el 5%. Este resultado se aproxima con (CRUZ MERINO, 2016) Uno de los factores competitivos en las MYPE es la innovación el cual arroja con mayor 58% el cual indica que si tiene la necesidad de cambiar y ser competitivo.

V. Conclusiones

1. Las características de la formalización de la MYPE exportadora de banano orgánico del Distrito de Motupe, es que existe un desconocimiento sobre los beneficios que tiene una MYPE, así como de que existe un régimen laboral especial para este tipo de empresas, se desconoce a qué opciones de financiamiento se puede acceder como MYPE y se desconoce sobre cómo obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) y que se puede constituir una MYPE como personal natural y no necesariamente constituyendo una empresa. Asimismo si bien existe el conocimiento de qué es una licencia de funcionamiento, no se sabe cómo obtenerla de manera rápida (en 15 días hábiles) y tampoco de cuánto cuesta obtenerla.
2. Las características de la competitividad de la MYPE exportadora de banano orgánico del Distrito de Motupe, es que con respecto a la segunda actividad en su línea agrícola, además con el banano se concentra en la siembra y cosecha de frutas, los productores se dedican no sólo a la producción, sino también a la producción y comercialización y con cada productor trabajan entre 6 a 10 trabajadores. Un productor considera que lo adecuado para tomar mejores decisiones que incrementen su producción es de manera coordinada con los otros miembros de la asociación. Un productor adquiere su materia prima en Motupe, y en promedio el tiempo dedicado a la actividad agrícola es de 9 horas, los productos son vendidos en su preferencia al consumidor final (mercado interno) y de este el pago es al contado, los productores se financian con capital propio y adquieren sus insumos mensualmente.

VI. Referencias bibliográficas

- ❖ 28015, L. (03 de Julio de 2013). Ley de promoción y formalización de las micro y pequeña empresa. *Diario Oficial El Peruano*, pág. 1.
- ❖ Garcia Tejada, J. (2015). *las Mypes en el Perú*. Lima: Ministerio de Transportes y Comunicaciones.
- ❖ Hurtado Rincon, O. J., & Nuñez Alfonso, J. R. (2006). *Tesis: Plan de negocios para la exportación de Uchuva al mercado holandes y paises bajos*. Colombia: Universidad de La Sabana.
- ❖ Montalvo Garcia, M. (2014). *Tesis: Factores que inciden en la formalización de la microempresa del sector abarrotes en el mercado de Moshoqueque del distrito de Jose Leonardo Ortiz*. Chiclayo: Universidad Señor de Sipan.
- ❖ Mundial, B. (2015). *La informalidad Empresarial en el Perú*. Lima: Boletín informativo.
- ❖ Rojas Barriga, A. E. (2014). *Tesis: Viabilidad para la comercialización de pulpa de maracuyà de Lambayeque-Australia*. Lima: Universidad San Martín de Porres.
- ❖ Valenzuela Valdivia, L. (2010). *Tesis: Estudio de pre-factibilidad para la implementación de una empresa dedicada a la producción y exportación de harina de banano orgánico a Estados Unidos*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- ❖ Vol.17 num.33(2010) choy zevallos. Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) ante el tratado de libre comercio (TLC).

ANEXOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información para desarrollar el trabajo de investigación denominado: CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y COMPETITIVIDAD DE LAS MYPE EXPORTADORAS DE BANANO ORGANICO DEL DISTRITO DE MOTUPE, 2016

I. FORMALIZACIÓN:

1. Sabe usted sobre los beneficios que tiene una empresa que se considera y registra como una MYPE

Si No

2. Sabe que existe un régimen laboral especial para las empresas que se consideran y registran como una MYPE

Si No

3. Conoce los beneficios y las opciones de financiamiento a las que puede acceder una empresa que se encuentra registrada como MYPE

Si No

4. Conoce los requisitos para obtener su RUC (Registro Único de Contribuyente)

Si No

5. Sabe que si desea formalizar un negocio puede obtener su RUC (Registro Único de Contribuyente) y hacerlo como personal natural

Si No

6. Conoce que es una Licencia de Funcionamiento y donde se obtiene

Si No

7. Sabe que como personal natural con negocio, puede obtener su licencia de funcionamiento de una manera rápida y en el plazo de 15 días hábiles

Si No

8. Sabe ¿Cuánto cuesta formalizar un negocio?

Si No

II. COMPETITIVIDAD:

1. A demás del Banano ¿A qué línea agrícola se dedica?

Frutas Texti Legumbres
Verduras Otros: _____

2. Con respecto a su producción agrícola:

Solo produce Solo comercializa Produce y comercializa
Produce y comercializa para el extranjero

3. ¿Cuántas personas trabajan con usted

1 - 5 6 - 10 10 - a mas

4. ¿Considera Ud. que toda decisión para realizar mejoras en su producción sea coordinada y/o consultada a nivel de su asociación?

Si No

5. Donde adquiere sus materias primas para su producción

En la Localidad otras provincias En lima Fuera del país

6. Con que fuente de financiamiento cuenta

Capital propio Capital familiar Préstamos de financieras
Préstamos de Cajas Rurales Préstamos de entidades bancarias

7. Cada que tiempo adquiere sus insumos

Semanalmente Mensual Semestralmente Otros

8. Cuántas horas al día le dedica a la actividad agrícola

2-4 horas 5-6 horas 7-9 horas 9- más horas

9. ¿Cómo es la forma de venta de su producto?

Al consumidor final A intermediarios Otros

10. De la producción que se destina al mercado interno cual la principal forma de cobro?

Al crédito Al contado