

**UNIVERSIDAD NACIONAL
TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS**



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

**TESIS PARA OBTENER
EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL COMO VENTAJA
COMPETITIVA EN LOS PRODUCTORES DE
DERIVADOS LÁCTEOS DEL DISTRITO
MOLINOPAMPA, 2021**

Autora:

Bach. Maritza Santillan Pinedo

Asesor:

Dr. Rosas Carranza Guevara

**CHACHAPOYAS - PERÚ
2022**

Registro:

DATOS DEL ASESOR

Dr. Rosas Carranza Guevara

DNI: 33432189

Registro ORCID N°: 0000-0002-5594-8902

<https://orcid.org/0000-0002-5594-8902>

Campos de la Investigación y el Desarrollo OCDE. Según Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE):

5.00.00 -- Ciencias sociales

5.02.00 -- Economía, Negocios

5.02.04 -- Negocios, Administración

DEDICATORIA

Dedico mi tesis especialmente a mi papá Luis Santillan Cruz que en paz descanse quien incondicionalmente me apoyó y me brindó su ejemplo de perseverancia, a mi madre María Magdalena Pinedo Valle por ser el pilar más importante en mi vida y por demostrarme siempre su cariño, apoyo sacrificio incondicional por ser la razón de mi vida. A mi hermano Llonar Santillan Pinedo quien me acompaña a lo largo del camino brindándome la fuerza necesaria.

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento en primer lugar a Dios por protegerme y cuidarme en el camino de la vida, a mi alma mater Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, a la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas por abrirme las puertas a la educación y al desarrollo del conocimiento; a los productores de derivados lácteos y a la Municipalidad Distrital de Molinopampa por brindarme la información necesaria para desarrollar la investigación y a mi asesor de tesis el Dr. Rosas Carranza Guevara por su contribución oportuna a la culminación de la investigación.

**AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRÍGUEZ
DE MENDOZA DE AMAZONAS**

Dr. POLICARPIO CHAUCA VALQUI.

RECTOR

Dr. MIGUEL ÁNGEL BARRENA GURBILLÓN

VICERRECTOR ACADÉMICO

Dr. FLOR TERESA GARCÍA HUAMÁN

VICERRECTORA DE INVESTIGACIÓN

Mg. RICARDO RAFAEL ALVA CRUZ

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

VISTO BUENO DEL ASESOR



UNTRM

REGLAMENTO GENERAL
PARA EL OTORGAMIENTO DEL GRADO ACADÉMICO DE
BACHILLER, MAESTRO O DOCTOR Y DEL TÍTULO PROFESIONAL

ANEXO 3-K

VISTO BUENO DEL ASESOR DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL

El que suscribe el presente, docente de la UNTRM (X)/Profesional externo (), hace constar que ha asesorado la realización de la Tesis titulada Formalización Empresarial como ventaja competitiva en los Productores de derivados Lácteos del distrito Molinasepa, 2021 del egresado Maritza Sanjillan Pinedo de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas Escuela Profesional de Administración de Empresas de esta Casa Superior de Estudios.

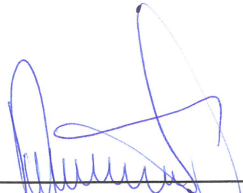


El suscrito da el Visto Bueno a la Tesis mencionada, dándole pase para que sea sometida a la revisión por el Jurado Evaluador, comprometiéndose a supervisar el levantamiento de observaciones que formulen en Acta en conjunto, y estar presente en la sustentación.

Chachapoyas, 07 de Febrero de 2022


Firma y nombre completo del Asesor

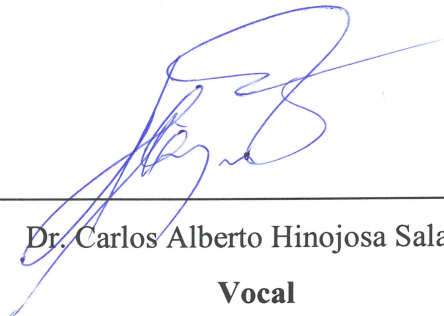
JURADO EVALUADOR DE LA TESIS



Dr. River Chávez Santos
Presidente



Mg. Ester Roxana Muñoz Torres
Secretario



Dr. Carlos Alberto Hinojosa Salazar
Vocal

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS



UNTRM

REGLAMENTO GENERAL
PARA EL OTORGAMIENTO DEL GRADO ACADÉMICO DE
BACHILLER, MAESTRO O DOCTOR Y DEL TÍTULO PROFESIONAL

ANEXO 3-O

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL

Los suscritos, miembros del Jurado Evaluador de la Tesis titulada:

Formalización Empresarial como Ventaja competitiva en los Productores
de derivados lácteos del Distrito Molinopampa, 2021

presentada por el estudiante ()/egresado (x) Maritza Santillan Pinedo

de la Escuela Profesional de Administración de Empresas

con correo electrónico institucional 7390235251@untrm.edu.pe

después de revisar con el software Turnitin el contenido de la citada Tesis, acordamos:

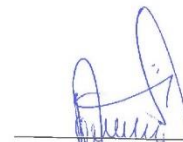
- La citada Tesis tiene 18 % de similitud, según el reporte del software Turnitin que se adjunta a la presente, el que es menor (x) / igual () al 25% de similitud que es el máximo permitido en la UNTRM.
- La citada Tesis tiene _____ % de similitud, según el reporte del software Turnitin que se adjunta a la presente, el que es mayor al 25% de similitud que es el máximo permitido en la UNTRM, por lo que el aspirante debe revisar su Tesis para corregir la redacción de acuerdo al Informe Turnitin que se adjunta a la presente. Debe presentar al Presidente del Jurado Evaluador su Tesis corregida para nueva revisión con el software Turnitin.



Chachapoyas, 05 de Julio del 2022


SECRETARIO


VOCAL


PRESIDENTE

OBSERVACIONES:

.....
.....

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE LA TESIS



UNTRM

REGLAMENTO GENERAL

PARA EL OTORGAMIENTO DEL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER, MAESTRO O DOCTOR Y DEL TÍTULO PROFESIONAL

ANEXO 3-Q

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL

En la ciudad de Chachapoyas, el día 27 de Julio del año 2022, siendo las 10:00 horas, el aspirante: Maitza Santillan Pineda, defiende en sesión pública presencial () / a distancia () la Tesis titulada: Formalización Empresarial como Ventaja competitiva en los Productores de derivados lácteos del distrito Molinasepa, 2021, teniendo como asesor a Dr. Rosas Cazanza Guevara, para obtener el Título Profesional de Licenciada en Administración de Empresas, a ser otorgado por la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas; ante el Jurado Evaluador, constituido por:

Presidente: Dr. River. Chávez Santos

Secretario: Mg. Ester Paxana Muñoz Torres

Vocal: Dr. Carlos Alberto Hinzoosa Salazar

Procedió el aspirante a hacer la exposición de la Introducción, Material y métodos, Resultados, Discusión y Conclusiones, haciendo especial mención de sus aportaciones originales. Terminada la defensa de la Tesis presentada, los miembros del Jurado Evaluador pasaron a exponer su opinión sobre la misma, formulando cuantas cuestiones y objeciones consideraron oportunas, las cuales fueron contestadas por el aspirante.

Tras la intervención de los miembros del Jurado Evaluador y las oportunas respuestas del aspirante, el Presidente abre un turno de intervenciones para los presentes en el acto de sustentación, para que formulen las cuestiones u objeciones que consideren pertinentes.

Seguidamente, a puerta cerrada, el Jurado Evaluador determinó la calificación global concedida a la sustentación de la Tesis para obtener el Título Profesional, en términos de:

Aprobado () Desaprobado ()

Otorgada la calificación, el Secretario del Jurado Evaluador lee la presente Acta en esta misma sesión pública. A continuación se levanta la sesión.

Siendo las 11:00 horas del mismo día y fecha, el Jurado Evaluador concluye el acto de sustentación de la Tesis para obtener el Título Profesional.

SECRETARIO

PRESIDENTE

VOCAL

OBSERVACIONES:

ÍNDICE

DATOS DEL ASESOR	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO	iv
AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS	v
VISTO BUENO DEL ASESOR.....	vi
JURADO EVALUADOR DE LA TESIS.....	vii
CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DE LA TESIS.....	viii
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE LA TESIS.....	ix
ÍNDICE	x
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT.....	xv
I. INTRODUCCIÓN	16
II. MATERIAL Y MÉTODOS	24
2.1. Objeto de estudio	24
2.2. Variable de estudio	24
2.3. Tipo de estudio.....	24
2.4. Diseños de la investigación.....	24
2.5. Enfoque de la investigación	25
2.6. Población, muestra y muestreo	25
2.7. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	26
2.7.1. Métodos.....	26
2.7.2. Técnicas e instrumentos.	27
2.8. Análisis de datos	29

III. RESULTADOS.	30
3.1. Nivel de formalización empresarial de los productores de derivados lácteos del distrito de Molinopampa	30
3.2. Desarrollo e informalidad empresarial en la competitividad de los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa	31
3.3. Formalidad tributaria en la competitividad de los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa.....	38
3.4. Proceso de formalización en la competitividad de los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa	44
IV. DISCUSIÓN	53
V. CONCLUSIONES	56
VI. RECOMENDACIONES	57
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	58
ANEXOS	61

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población Muestral del Estudio-Productores.....	25
Tabla 2 Nivel de formalización empresarial.....	30
Tabla 3 Nivel de desarrollo e informalidad empresarial.....	31
Tabla 4 Importancia del registro municipal de los productores.....	32
Tabla 5 Beneficios de la municipalidad con la formalización de los emprendimientos	33
Tabla 6 Beneficios de financiamiento por parte de las entidades financieras para los emprendimientos formalizados.....	34
Tabla 7 Invitación o a asistencia a talleres de capacitación para formalizarse.....	35
Tabla 8 Capacitación de los productores para capacitarse, desarrollarse y formalizarse.....	36
Tabla 9 Los productos innovadores que impulsan a la formalización de su emprendimiento por la creciente demanda.....	37
Tabla 10 Nivel de Formalidad tributaria.....	38
Tabla 11 Necesidad de la escritura pública para formalizar su emprendimiento.....	39
Tabla 12 Importancia de la inscripción del emprendimiento en registros públicos para poder formalizarse.....	40
Tabla 13 Importancia de los emprendimientos de contar con un Registro único del Contribuyente (RUC).....	41
Tabla 14 Necesidad e importancia de tener licencia municipal.....	42
Tabla 15 Necesidad de contar con libros contables legalizados.....	43
Tabla 16 Nivel de proceso de formalización.....	44
Tabla 17 Formalización apropiada del emprendimiento.....	45
Tabla 18 Influencia de la complejidad de los requisitos y trámites empresariales en la informalidad de los emprendimientos.....	46
Tabla 19 Importancia del conocimiento de los productores sobre las leyes y reglamentación de formalización.....	47
Tabla 20 Costo de la formalización empresarial para los emprendimientos.....	48
Tabla 21 Impuestos razonables para los emprendimientos.....	49
Tabla 22 Impacto positivo de la formalización de los emprendimientos en las nuevas oportunidades.....	50
Tabla 23 Matriz de entrevista.....	51

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Nivel de formalización empresarial	30
Figura 2 Nivel de desarrollo e informalidad empresarial	31
Figura 3 Importancia del registro municipal de los productores	32
Figura 4 Beneficios de la municipalidad con la formalización de los emprendimientos	33
Figura 5 Beneficios de financiamiento por parte de las entidades financieras para los emprendimientos formalizados	34
Figura 6 Invitación o a asistencia a talleres de capacitación para formalizarse	35
Figura 7 Capacitación de los productores para capacitarse, desarrollarse y formalizarse	36
Figura 8 Productos innovadores que impulsan a la formalización de su emprendimiento por la creciente demanda	37
Figura 9 Nivel de Formalidad tributaria	38
Figura 10 Necesidad de la escritura pública para formalizar su emprendimiento.....	39
Figura 11 Importancia de la inscripción del emprendimiento en registros públicos para poder formalizarse	40
Figura 12 Importancia de los emprendimientos de contar con un Registro único del Contribuyente (RUC).....	41
Figura 13 Necesidad e importancia de tener licencia municipal	42
Figura 14 Necesidad de contar con libros contables legalizados	43
Figura 15 Nivel de proceso de formalización.....	44
Figura 16 Formalización apropiada del emprendimiento	45
Figura 17 Influencia de la complejidad de los requisitos y trámites empresariales en la informalidad de los emprendimientos.....	46
Figura 18 Importancia del conocimiento de los productores sobre las leyes y reglamentación de formalización.....	47
Figura 19 Costo de la formalización empresarial para los emprendimientos.....	48
Figura 20 Impuestos razonables para los emprendimientos	49
Figura 21 Impacto positivo de la formalización de los emprendimientos en las nuevas oportunidades.....	50

RESUMEN

La investigación titulada formalización empresarial como ventaja competitiva en los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa, 2021, tuvo como objetivo principal determinar los factores de la formalización empresarial que proporcionan ventaja competitiva en los productores de derivados lácteos del distrito de Molinopampa, 2021. El estudio fue de carácter básico, de nivel descriptivo, con enfoque mixto y no experimental transeccional. Los resultados evidencian un nivel medio en la formalización empresarial de los productores con 93%, proceso de formalización 73%, formalidad tributaria 80% y desarrollo e informalidad empresarial 67%. Concluyendo que los principales factores que denotan ventaja competitiva en los productores son: el nulo registro en la municipalidad 53%, la falta de participación en los beneficios de financiamiento 46.7%, falta de participación en el fortalecimiento de capacidades 46.7% y la falta de innovación en la producción, presentación de sus productos 40%, la poca importancia de contar con libros contables 73.3%, no contar con RUC 66.7%, no tener licencia municipal 66.7%, la falta de inscripción en registros públicos 46.7%, desconocimiento de las normas de formalización 86.7% y el desconocimiento de los beneficios y oportunidades de los emprendimientos al formalizarse 80%.

Palabras clave: Formalización empresarial, ventaja competitiva y productores

ABSTRACT

The main objective of the research entitled business formalization as a competitive advantage in the producers of dairy products in the district of Molinopampa, 2021, was to determine the factors of business formalization that provide competitive advantage in the producers of dairy products in the district of Molinopampa, 2021. The study was basic, descriptive, with a mixed and non-experimental transectional approach. The results show a medium level of business formalization of the producers with 93%, formalization process 73%, tax formality 80% and business development and informality 67%. In conclusion, the main factors that denote a competitive advantage for producers are: no registration with the municipality 53%, lack of participation in financing benefits 46.7%, lack of participation in capacity building 46.7%, and lack of innovation in the production process 46.7%. 7% and the lack of innovation in production, presentation of their products 40%, the lack of importance of having accounting books 73.3%, not having a RUC 66.7%, not having a municipal license 66.7%, lack of registration in public registries 46.7%, lack of knowledge of formalization norms 86.7% and lack of knowledge of the benefits and opportunities for enterprises upon formalization 80%.

Keywords: Business formalization, competitive advantage and producers

I. INTRODUCCIÓN

La informalidad empresarial alrededor del mundo ha tenido un impacto negativo significativo en los últimos años, teniendo en cuenta que existes muchos emprendedores que usan la tecnología como método de promoción y comercialización de productos y/o servicios, así mismo también existen empresas clandestinas que logran operar de manera presencial sin mayores dificultades en el mercado local, nacional e internacional. En ese contexto la informalidad laboral ha generado efectos negativos no solo en la competitividad de las empresas, sino también en las economías de los estados, considerando la desestabilización de los mercados y con ello la distorsión de la economía. Es así que la formalización aparece como un mecanismo esencial no solo para cumplir con la normatividad de cada país, sino también como una estrategia de inclusión socioeconómica de las empresas y emprendimientos en los mercados, tratando de incrementar el grado de producción, acceder a apoyos financieros y que de esa manera puedan ser sostenibles en el tiempo.

La Organización Internacional del Trabajo promueve la formalización empresarial con el propósito de generar más y mejores empleos, combatir la marginación empresarial de las personas más vulnerables (mujeres, jóvenes, personas con habilidades diferentes, etc.) así como reducir la pobreza. El gobierno y la sociedad frente a la formalización empresarial, tienen una relación directa debido a su influencia en el crecimiento económico, en las inversiones de bienes y servicios públicos y en el mejoramiento de la calidad de vida de los colaboradores y clientes. Las empresas formalizadas se benefician debido a su contribución a la competencia real respecto a las empresas informales, y estas a su vez forman parte de las organizaciones que cuentan con acceso a participar de licitaciones públicas, proveedores del estado, facilidades de financiamiento, tecnologías de desarrollo empresarial y evitan en gran medida sanciones administrativas (Organización Internacional del Trabajo, 2017).

En Perú la competitividad empresarial se fundamenta en la diversificación de unidades económicas en la producción, ventas y/o empleo de mecanismos de comercialización de productos y servicios. Las pequeñas empresas y los emprendimientos son los que mayor impacto positivo generan en la economía del país, por lo que de acuerdo a las cifras emitidas por el Instituto Nacional de

Estadística e Informática estas empresas representan el 92.7% del total, los mismos que emplean al 47% de la población económicamente activa. Sin embargo, no todos se encuentran debidamente formalizados y que esta parte representa más del 80% de las empresas y el 19% de gravamen al PBI según la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), hecho que evidencia la desestabilización en la competitividad de estos emprendimientos en el mercado local, siendo los aspectos que determinan estas características la informalidad en sus operaciones, falta de innovación, falta de mano de obra calificada y la proyección para competir en nuevos mercados. Promover el desarrollo y desempeño formal de las empresas se ha convertido en uno de los objetivos principales del gobierno, siendo las estrategias principales: la facilidad tributaria, programas de compras públicas, talleres de prácticas empresariales y otras iniciativas que se vienen sumando (Sociedad de Comercio Exterior del Perú, 2019)

La región Amazonas no es ajena a esta realidad de la informalidad empresarial teniendo en cuenta que se ha convertido en un área importante de comercialización de productos y servicios, y que en los últimos años se ha visto un incremento importante en el emprendimiento de negocios. Por lo expuesto anteriormente se hace necesario estudiar la formalización empresarial como ventaja competitiva, tema que se encuentra enmarcado en la siguiente investigación.

Algunos países han desarrollado investigaciones al respecto, como los autores que citamos a continuación:

Reyes (2017) a través de su investigación formalización empresarial para pequeños comerciantes de la ciudad de Girardot, planteó como objetivo proponer un plan de ventaja empresarial para pequeños comerciantes, a partir de 4 pilares básicos: gestión estratégica, finanzas y contabilidad, plan de marketing y uso de las TICs. La investigación se proyectó como exploratoria, con enfoque mixto y utilizando la entrevista como la técnica principal de recopilación de información. En sus resultados sostiene que el 52% de los comerciantes no cuentan con un sistema contable ya que no están capacitados, por lo que no llevan control de sus ingresos y egresos; y solo el 48% si llevan debido a que les permite controlar mejor sus capitales y con ello sostener una mejor administración. Describe que para el 87% no era necesario manejar un presupuesto para sus operaciones y por lo tanto no se planteaban metas y objetivos; y que solo el 13% planea sus actividades y periodos

ya que consideró esencial manejar adecuadamente su presupuesto en base a la planificación de metas y objetivos. Concluyó que el 87% de los comerciantes no dan a sus clientes facilidades de crédito a sus consumidores y solo un 13% les da. Un 86% de los comerciantes no cuentan con un capital para sus operaciones ya que comercializa de acuerdo a como vaya vendiendo en el día a día, y solo un 14% si contaba lo que les permitía planificar sus estrategias y distribuir adecuadamente su capital. El 52% de los comerciantes no tenían claro cuál era su mercado objetivo y el 48% si tenían bien identificados. Respecto a la competencia no tenían claro quiénes eran el 87% y el 13% si y consideraron importante ya que sabían cuáles son sus características y por sobre ellos dar un producto más innovador. El 87% no consideraba que las promociones y descuentos generen mayor demanda y solo un 13% consideraron conveniente hacerlo porque manifestaron que les hace más competitivos. Finalmente describe que el 52% tienen instalaciones adecuadas para el uso de materiales y equipos modernos para innovar sus productos y/o servicios y el 48% no poseían.

Serrano *et al.* (2017) en la investigación respecto a formalización empresarial hacia la construcción de estrategias empresariales, para la población vulnerable Mujeres jefes de hogar en la municipalidad de Duitama Departamento de Boyaca (Colombia), consideró como objetivo describir estrategias enfatizando en la asociatividad como una alternativa eficaz para gestionar recursos a través de proyectos productivos. El estudio fue netamente documental y consideró dentro de su enfoque al cualitativo, siendo el análisis documental la técnica de recojo de datos. En el resultado fundamentan que las mujeres jefas de hogar no cuentan con oportunidades laborales, oportunidad educacional e igualdad de género en mayor medida; así mismo no cuentan con la capacitación necesaria para emprender o asociarse con algún emprendimiento y además no se sienten capaces de gestionar en entidades públicas que les permita lograr oportunidades e incremento económicos de la familia y la comunidad en general. Concluyeron que las investigaciones siguen encontrando deficiencias fundamentalmente en los problemas socioeconómicos, ya que las estrategias no logran implementarlas de manera adecuada y por lo tanto no contribuye como es debido a mejorar la calidad de vida de la población. Por último, la asociatividad con la municipalidad es preponderante, ya que al ser una comunidad que desarrolla diversas actividades

económicas necesita del soporte gubernamental de la municipalidad en capacitación, búsqueda de mercado, etc.

Castaño *et al.* (2017) en el trabajo de grado acerca de la formalización empresarial del sector turismo en la ciudad de Cartagena, planteó como objetivo estudiar las ventajas y beneficios que forja la formalización empresarial a partir de la informalidad del sector turismo. La investigación fue de carácter documental siendo los principales métodos el analítico y descriptivo a partir del análisis documental. En sus resultados describen que existió un agente preocupante que afecta a la formalización y al desarrollo del sector turismo en la ciudad que se basa en la informalidad empresarial, dando lugar a que los visitantes elijan economizar los gastos antes que en su seguridad debido a que los paquetes turísticos son bajos. En sus conclusiones establecen que existió varias deficiencias siendo los mas resaltantes la infraestructura, capacitación al talento humano, formalización, y certificación de calidad. Por otro lado, también lograron identificar ventajas competitivas dentro de los cuales figuran las nuevas políticas implementadas por el gobierno a fin de promover la formalización empresarial ya que es una de las económicas de la ciudad que se debe de priorizar.

En el país también se han desarrollado importantes investigaciones como se describen a continuación:

Goicochea (2019) en su investigación respecto a factores que inciden en la competitividad de las microempresas productoras de derivados lácteos, en el distrito de Bambamarca, tuvo como objetivo establecer los factores que inciden en la competitividad de las microempresas productoras de derivados lácteos. La metodología se basó en el análisis documental, siendo la encuesta la técnica principal de recolección de información. Los factores principales que se identificaron que de alguna manera influyen en la competitividad de las microempresas fueron principalmente los económicos y la capacitación y/o asistencia técnica tanto en los productores de leche como los de derivados lácteos; ambos influyen en la deficiente producción. En sus conclusiones sostuvo que las microempresas cuentan con herramientas y equipos necesarios para garantizar la calidad de los productos; por otro lado, los pequeños productores son los que carecen de este tipo de herramientas y equipos que permitan una buena

conservación del producto. Es necesario la implementación de planes de formación y talleres de capacitación que permita mejorar la productividad y competitividad. Finalmente sostuvo que esta parte de la región de Cajamarca presente espacios idóneos para la producción de leche y con ello la sostenibilidad de los derivados lácteos que permite la sustentabilidad económica.

León y Zamudio (2019) en su trabajo de investigación respecto a la gestión de la formalización empresarial de los comerciantes de las galerías Don Alfonso, Arequipa, consideró como objetivo precisar los factores que se asocian con la informalidad de los comerciantes, para incrementar las ventas, financiamiento, rentabilidad y acceso a créditos asociados. La investigación se proyectó como aplicada de nivel descriptivo correlacional, siendo la observación directa y las encuestas las técnicas de recojo de datos. En sus resultados encontró que en las galerías no se había manejado una gestión eficiente que permita la formalización de los comerciantes, esto influye en la poca rentabilidad, ya que no cuenta con financiamiento; por otro lado, se evidenció la falta de cultura tributaria de los comerciantes y también no cuentan con acceso a créditos que les permita crecer. En conclusión, los comerciantes se sintieron indignados cuando los trabajadores municipales quieren imponer su formalización, ya que manifestaron que el sistema de recaudación de impuestos es injusto debido a que ellos viven de las ganancias del día a día y estos desacuerdos provocaba desorden en la información. La nula asociatividad de los comerciantes provoca la inadecuada actuación frente a las normas impuestas por el gobierno, el mismo que les impide ser beneficiarios de algunas mercedes implementadas por el gobierno como los bajos tributos para socios. Por último, la falta de educación tributaria provoca la transgresión de normas y parámetros, y con ellos se incrementa el comercio informal, la evasión de impuestos lo que induce al lento desarrollo social y económico del país y de la región.

Castillo (2017) en su tesis respecto a la incidencia de la gestión empresarial en la competitividad de las Mypes del centro comercial Covida-Los Olivos, persiguió establecer la relación entre las variables. La investigación fue de nivel explicativo causal de tipo aplicada y un diseño no experimental de corte transversal. En sus resultados sostuvo que encontró una correspondencia en las variables estudiadas.

Concluyó que, si las Mypes manejan una eficiente gestión empresarial, esta influirá de manera significativa en la competitividad de las empresas. Así mismo encontró que se evidenció una correspondencia entre la planeación empresarial y la competitividad de las pequeñas empresas; por ende, una eficiente planificación empresarial influirá significativamente en la competitividad de las empresas, considerando que es fundamental la planificación de acciones y estrategias enmarcado a la competencia. Por otro lado, encontró una correspondencia entre la gestión empresarial y las estrategias de liderazgo, ya que el uso adecuado y de manera consecuente de las estrategias proyecta una importante ventaja competitiva. Por último, estableció que encontró una correspondencia entre la competitividad y la organización empresarial; por lo que el saber organizar de manera eficiente la empresa ayudará a tener mejores resultados.

Se han encontrado investigaciones que se han realizado en la región tal es el caso de los siguientes autores:

Huaman (2020) en su tesis de titulación gestión empresarial y competitividad en la asociación de productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en La Jalca Grande, propuso como objetivo establecer la correspondencia de las variables investigadas. El estudio fue descriptivo correlacional de diseño transversal no experimental, utilizando el cuestionario como instrumento de recojo de datos. En sus resultados encontró que se evidenció una correspondencia positiva moderada entre las variables gestión empresarial y competitividad con un coeficiente de correlación de Pearson de 0.41. Concluyó que a partir del diagnóstico situacional la gestión empresarial es regular con un 86% que afirmaron en sus respuestas. Finalmente, el 76% confirmó que fue deficiente la competitivas.

Mendoza y Salazar (2017) a través de su investigación impacto del programa 72 horas - tu empresa en la formalización de las Mypes en el distrito de Chachapoyas, consideró como objetivo establecer el impacto del programa en la formalización de las pequeñas empresas. La investigación fue descriptiva, de corte transversal y de enfoque mixto, además hizo uso del método inductivo y deductivo en la interpretación y análisis de datos. En sus resultados encontraron que el programa tuvo un impacto positivo en la formalización de las pequeñas empresas. En sus conclusiones describieron que hubo factores que incidieron en la falta de

formalización de las Mypes estos son: falta de cultura y visión empresarial, deficiente consolidación de programas y/o proyectos de formalización y la falta de acceso a información. Lograron identificar características principales de las empresas informales: son inestables, poco competitiva, falta de asociatividad, ofertan productos y/o servicios de mala calidad, cuentan con trabajadores poco pagados principalmente menores de edad o familiares. Finalmente lograron identificar causas de informalidad tales como limitado acceso a la información, mala producción e ineficiente responsabilidad social, falta de capacitación y habilidades gerenciales, poca interrelación, y la legislación laboral que no incentiva a nuevos emprendimientos.

Bringas (2019) mediante su estudio referente a la incidencia de los beneficios tributarios en la formalización de las empresas comerciales en el departamento de Amazonas, planteó como objetivo establecer si los beneficios tributarios incidieron en la formalización de las empresas comerciales. La investigación fue aplicada no experimental de corte transversal y nivel analítico, siendo la encuesta el instrumento de recolección de datos. Los resultados reflejaron que, si incidió significativamente los beneficios tributarios en la formalización empresarial, por lo tanto, estas impactan en el crecimiento empresarial y en el nacimiento de nuevas empresas. Concluyó que los beneficios tributarios incidieron en la economía de las empresas comerciales, debido a que los beneficios incentivaron de alguna manera la formalización empresarial. Los beneficios tributarios influyeron significativamente en el cumplimiento de las empresas comerciales, pero no todos tuvieron conocimiento sobre las obligaciones tributarias por ende falta de educación tributaria. Los beneficios tributarios influyeron significativamente en el desarrollo económico, los subsidios que les otorgó el estado incentivaron a la formalización empresarial. Encontró que la carga tributaria incidió en la formalización, para los contribuyentes es muy importante el monto a pagar y consideran que si formalizan pagaran más por ello continúan en la informalidad.

La investigación tuvo como objetivos específicos: a) Diagnosticar el nivel de formalización empresarial de los productores de derivados lácteos del distrito de Molinopampa. b) Identificar el desarrollo e informalidad empresarial como ventaja competitiva de los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa. c)

Analizar la formalidad tributaria como ventaja competitiva de los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa. d) Evaluar el proceso de formalización como ventaja competitiva de los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa. Se formuló como problema ¿Cuáles son los factores de formalización empresarial que proporcionan ventaja competitiva en los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa, 2021? En la presente investigación no se planteó hipótesis, considerando que no implica influencia, correlación o causalidad. Las investigaciones que formulan hipótesis son aquellas cuyo planteamiento define que su alcance será correlacional o explicativo, o las que tienen un alcance descriptivo, pero que intentan pronosticar una cifra (Sampieri *et al.*, 2014).

II. MATERIAL Y MÉTODOS

2.1. Objeto de estudio

El objeto fue la formalización empresarial.

2.2. Variable de estudio

Variable 1: Formalización empresarial

Variable 2: Ventaja competitiva

2.3. Tipo de estudio

El estudio fue **básico**, porque estuvo enfocado a la comprensión de eventos que fueron observados a detenimiento con el objetivo de generar un concepto más profundo o comprender la relación de fenómenos (Concytec, 2017). Así mismo se proyectó bajo la consecución de objetivos administrativos y/o económicos bien planteados a partir de la curiosidad del investigador, y es fundamental porque es la base para la construcción de una investigación aplicada y esencial para el desarrollo de la ciencia. Según las características del estudio fue **descriptiva**; porque se obtuvo información por separado dependiendo de la definición de las variables o en muchos casos de manera general unificando las mismas, en todo momento buscó especificar las características del problema y evalúa los hechos que se dan en un contexto determinado (Sampieri *et al.*, 2016).

2.4. Diseños de la investigación

El estudio que se desarrolló se identificó con un diseño **no experimental**, toda vez que se recolectó información directa y confiable a través de un cuestionario, en donde no intervino la mano del investigador para deliberar o alterar las variables; solo se limitó a observarlos en su estado natural e interpretarlos según las respuestas obtenidas. Además, no se hizo uso de una herramienta o instrumento que tenga una reacción causa efecto como pasa con las investigaciones experimentales. Por otro lado, la investigación se clasificó como **transeccional** porque la información fue recolectada dentro de un plazo y espacio determinado.

2.5. Enfoque de la investigación

Por las características que requiere el estudio fue mixto tanto cualitativo como cuantitativo, porque a través de la aplicación del instrumento se recolectó e interpretó datos cuantificables y no cuantificables (entrevista). El enfoque cuantitativo permitió el análisis de datos mediante la tabulación de la información según las respuestas obtenidas en el cuestionario de encuesta a los productores de derivados lácteos de las localidades identificadas. El enfoque cualitativo permitió reforzar los conceptos encontrados en la medición numérica, de tal manera que fortalezca la información durante en desarrollo del informe final de tesis.

2.6. Población, muestra y muestreo

La población de estudio para la presente investigación se caracterizó por ser una población muestral considerado parte del muestreo no probabilístico por conveniencia, ya que la población fue pequeña, conocida y accesible. La población estuvo dividida en dos segmentos, el primero que refiere a la encargada de la formalización empresarial en la Municipalidad distrital de Molinopampa, con el propósito de conocer la realidad tanto de la formalización a nivel administrativo y las gestiones e inversiones (capacitaciones, proyectos, planes de negocio, etc) desarrolladas como municipalidad para poder formalizar a los productores; y el segundo (tabla 1) que incluyó a los productores de las localidades en donde producen derivados lácteos. Y es como detalla en la siguiente tabla:

Tabla 1

Población Muestral del Estudio-Productores

N°	Ubicación	Cantidad
1	Localidad de Molinopampa	5
2	Santa Cruz del Tingo	4
3	Puma Hermana	1
4	San José	4
5	Huascazala	1
Total		15

Nota: Datos recolectados por la investigadora en trabajo de campo.

P/M 1: La población muestral 1 estuvo compuesta por la encargada de la formalización empresarial en la Municipalidad Distrital de Molinopampa

P/M 2: La población muestral 2 tuvo a 15 productores de las localidades en donde producen derivados lácteos

2.7. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos.

2.7.1. Métodos

a) **Método descriptivo**, este método se basa en el análisis y descripción de características y propiedades significativas del problema a estudiar. También refiere a las tendencias de grupos o poblaciones; por lo que este método se utilizó en la etapa de campo con el objetivo de recopilar la información necesaria, que permitió una descripción y una evaluación objetiva.

b) Metodo inductivo - deductivo

El Método deductivo, este método es definido como aquel que permite un analisis secuencial empezando de lo general a lo particular; es decir toma forma a partir de la distribucion de informacion en partes sinteticas a partir de conceptos reales y confiables de gran embergarura que facilitó para el complemento analitico de la investigacion.

El Método Inductivo, este método esta orientado a contruir conceptos generales a partir de casos particulares, teniendo en cuenta la independizacion de los datos para dar explicacion general a partir de la articulacion de las sintesis identificadas.

Mediante estos métodos se establecieron principios básicos de casos particulares, considerando la estructuración de juicios críticos en el informe para realizar la articulación y desglosamiento de las bases teóricas; de tal manera que nos permitió fundamentar la información recolectada.

c) **Método sintético analítico**, con este metodo se pudo unificar conceptos teoricos y prácticos a partir de informacion resultante con el fin de construir un concepto general. Seguidamente se pasó a realizar un diagnostico mediante un interpretación objetiva, real y

sistemática; de tal manera que contribuya a conseguir el objetivo general planteado en el estudio.

2.7.2. Técnicas e instrumentos.

2.7.2.1. Técnicas

a) Encuesta

Se utilizó para la recolección de información directa, teniendo en cuenta las características descriptivas del estudio. Los datos fueron recopilados a través de un cuestionario cerrado estructurado politómico que nos permitió recoger datos cuantitativos, cualitativos y concretos. Formaron parte de esta técnica los productores de las localidades identificadas con el objetivo de obtener respuestas reales que permitan desarrollar una investigación eficiente (Tamayo & Siesquén 2016).

Escala de actitudes

Según Tamayo y Siesquén (2016), miden la intensidad de actitudes de forma objetiva y para su construcción se implican procedimientos a través de la selección de juicios o sentencias de acuerdo a ciertas reglas a las que se les adjudica valores cuantitativos que mide el grado de aceptación o rechazo.

b) Entrevista

Fue utilizada también en la etapa de campo con el propósito de recopilar datos cualitativos, con características propias confiables y reales que fortalezcan los resultados de la investigación, formaron parte de esta técnica la encargada de la formalización empresarial de la Municipalidad Distrital de Molinopampa.

c) Técnica documental

Esta técnica permitió la recolección de información relevante para el uso óptimo y racional de los recursos documentales. Se recolectó datos de fuentes secundarias como libros, revistas, folletos u otros materiales que se consideraron importante para fortalecer la investigación en torno a las variables de interés.

d) Observación directa

Esta técnica se utilizó al momento de recolectar la información en el trabajo de campo teniendo contacto directo con la población muestreada, de tal manera que permitió recolectar información confiable y coherente con lo que se pretende alcanzar con el estudio.

2.7.2.2. Instrumentos

El cuestionario de encuesta

Estuvo estructurado por preguntas politómicas de nivel ordinal, teniendo en cuenta la escala tipo Likert; ya que tuvo más de dos alternativas según el propósito de cada interrogante, con el propósito de recolectar información cuantificable, precisa y confiable teniendo como base los individuos del estudio.

El cuestionario de entrevista

El cuestionario de entrevista semiestructurada contó con preguntas abiertas que facilitó llegar a las respuestas de manera profunda, con el propósito de complementar los resultados cuantificables y de esa manera describir las características principales encontradas, el mismo que fortaleció el estudio.

Ficha de registro de datos

La ficha de registro de datos fue fundamental en el recojo de datos que se consideraron relevante para la estructuración del informe de tesis, este generalmente se utilizó al momento de aplicar los instrumentos en el trabajo de campo, describiendo algunas particularidades que se pudieron encontrar en el espacio de influencia del estudio.

2.8.Análisis de datos

El procesamiento y análisis de datos fue a través de la herramienta Excel y SPSS, clasificando los datos en tablas de contingencia y de distribución de frecuencias, para posteriormente utilizar gráficos estadísticos que ayudaron a interpretar los datos recolectados según las dimensiones e indicadores de las variables formalización empresarial y ventaja competitiva. Además, la entrevista fue descrita en una tabla teniendo en cuenta la respuesta profunda del individuo.

III. RESULTADOS.

3.1. Diagnosticar el nivel de formalización empresarial de los productores de derivados lácteos del distrito de Molinopampa

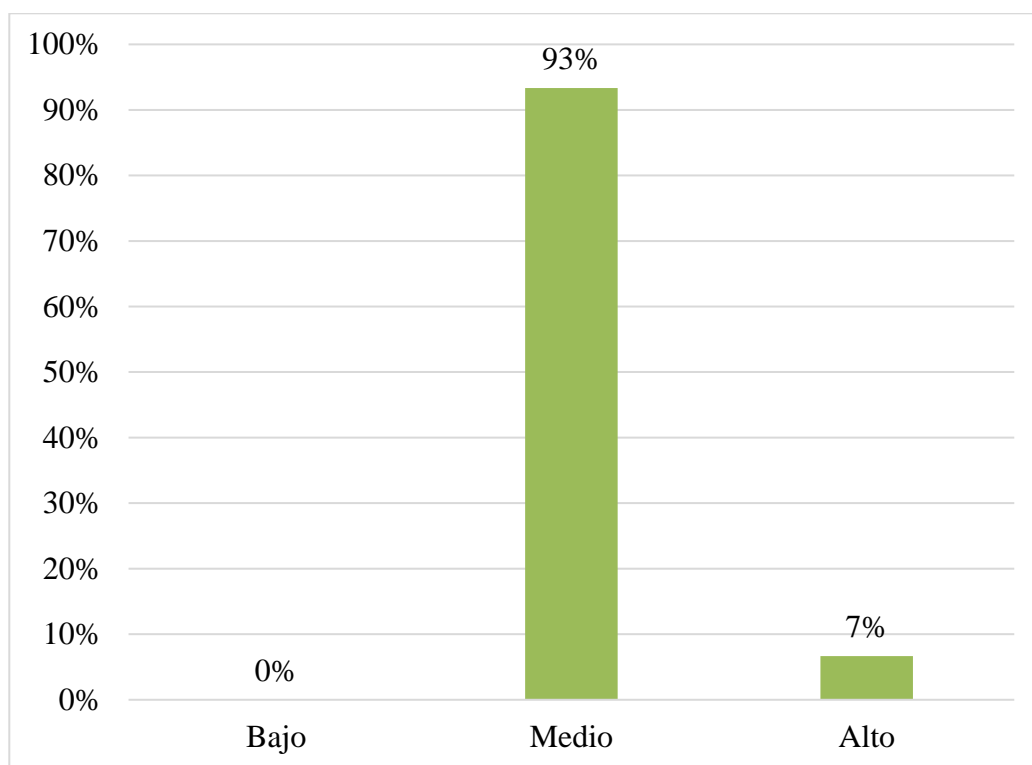
Tabla 2

Nivel de formalización empresarial

Nivel	Escala	fi	Fi	hi%	Hi%
Bajo	1-28	0	0	0%	0%
Medio	29-57	14	14	93%	93%
Alto	58-85	1	15	7%	100%
Total		15		100%	

Figura 1

Nivel de formalización empresarial



La formalización empresarial de los productores de derivados lácteos del distrito de Molinopampa fue en mayor medida de nivel medio con 93% y solo en un 7% de nivel alto.

3.2. Identificar el desarrollo e informalidad empresarial como ventaja competitiva de los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa

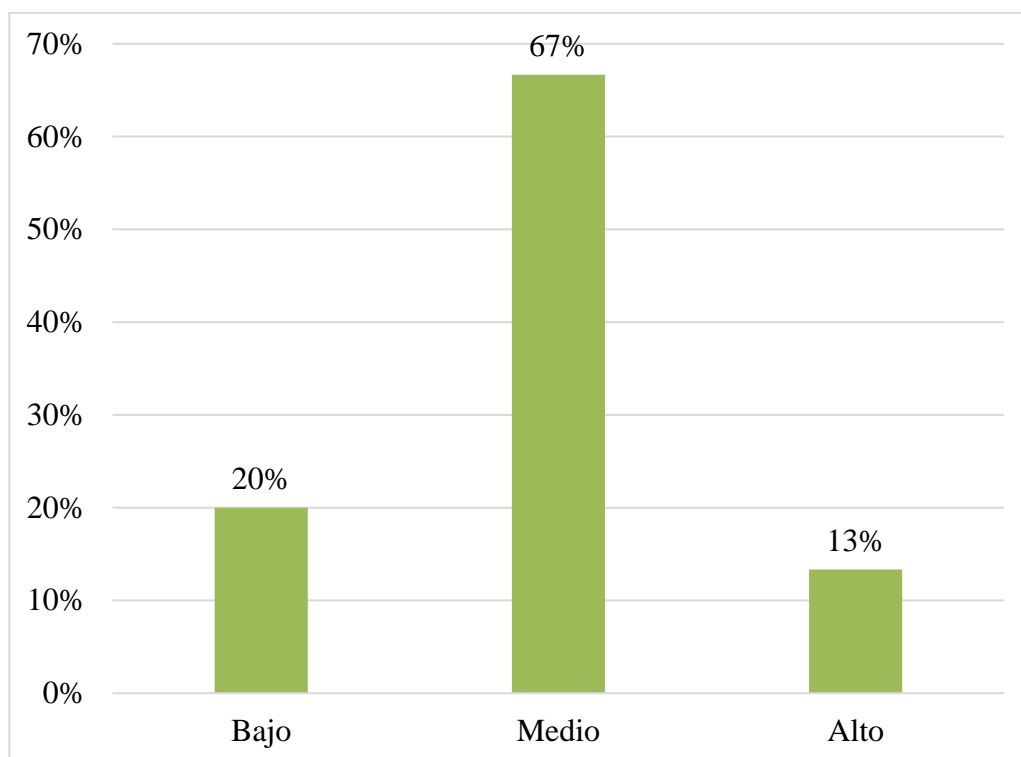
Tabla 3

Nivel de desarrollo e informalidad empresarial

Nivel	Escala	fi	Fi	hi%	Hi%
Bajo	1-10	3	3	20%	20%
Medio	11-20	10	13	67%	87%
Alto	21-30	2	15	13%	100%
Total		15		100%	

Figura 2

Nivel de desarrollo e informalidad empresarial



El desarrollo e informalidad empresarial de los productores de derivados lácteos del distrito de Molinopampa resultó en mayor porcentaje de nivel medio con 67%, de nivel bajo con 20% y en un 13% de nivel alto.

Las principales características encontradas respecto al desarrollo e informalidad empresarial de los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa, fueron los que a continuación se describe:

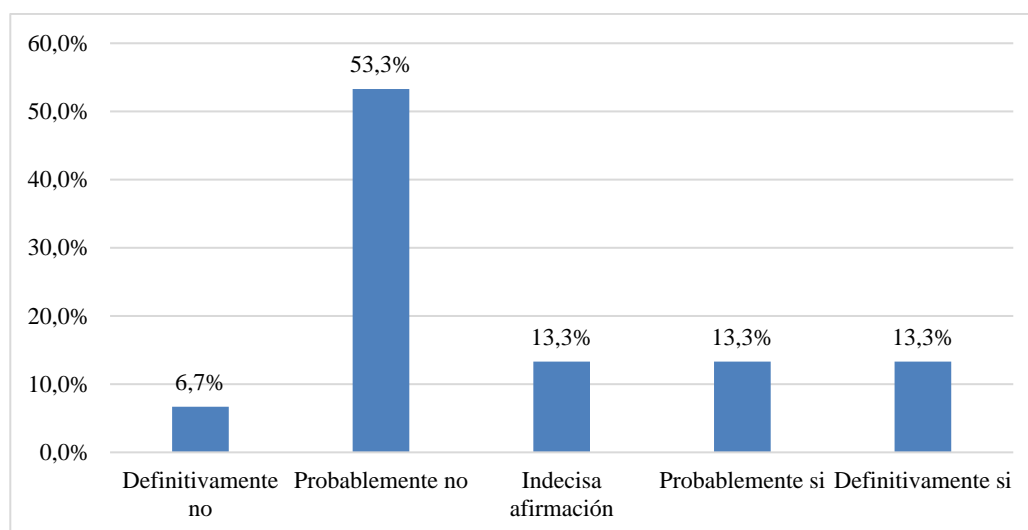
Tabla 4

Importancia del registro municipal de los productores

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	1	6,7	6,7	6,7
Probablemente que no	8	53,3	53,3	60,0
Indecisa afirmación	2	13,3	13,3	73,3
Probablemente si	2	13,3	13,3	86,7
Definitivamente si	2	13,3	13,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 3

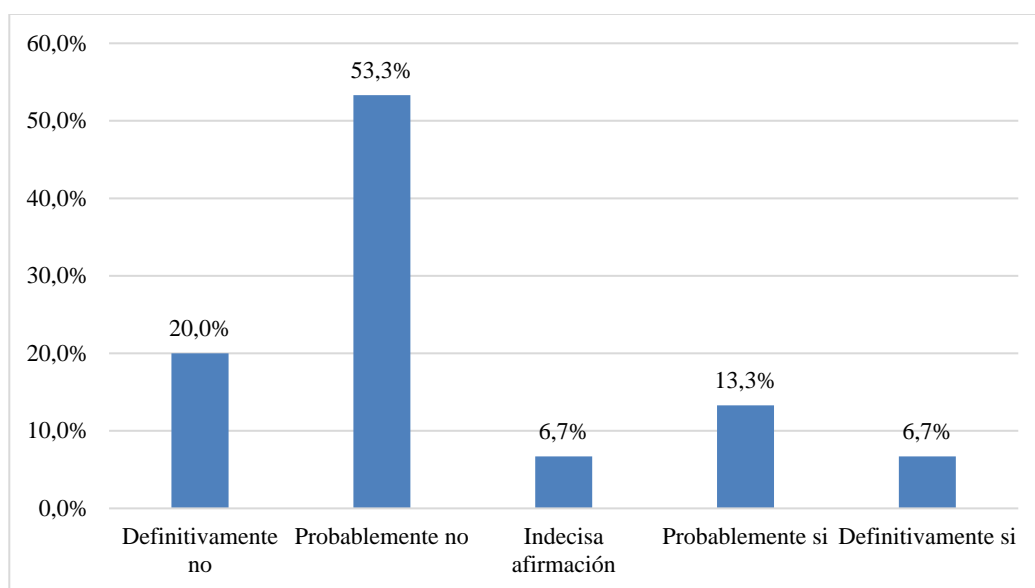
Importancia del registro municipal de los productores



El 53.3% de los productores afirmaron que probablemente no sea necesario estar registrados en la Municipalidad, un 13.3% en igual medida tuvieron indecisa afirmación, al igual que probablemente si y definitivamente sí; y solo un 6.7% contestó definitivamente no. En base a lo descrito es preciso indicar que para los productores el estar registrado en la municipalidad no genera ventaja competitiva.

Tabla 5*Beneficios de la municipalidad con la formalización de los emprendimientos*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	3	20,0	20,0	20,0
Probablemente que no	8	53,3	53,3	73,3
Indecisa afirmación	1	6,7	6,7	80,0
Probablemente si	2	13,3	13,3	93,3
Definitivamente si	1	6,7	6,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 4*Beneficios de la municipalidad con la formalización de los emprendimientos*

El 53.3% cree que las entidades probablemente no se benefician desproporcionadamente con la formalización de los emprendimientos, el 20% dijo que no, un 13.3% probablemente si, y el 6.7% tuvo indecisa afirmación y definitivamente si con 6.7%. estos resultados demuestran que los productores se muestran al margen de la formalidad empresarial y que tienen poco contacto con la municipalidad.

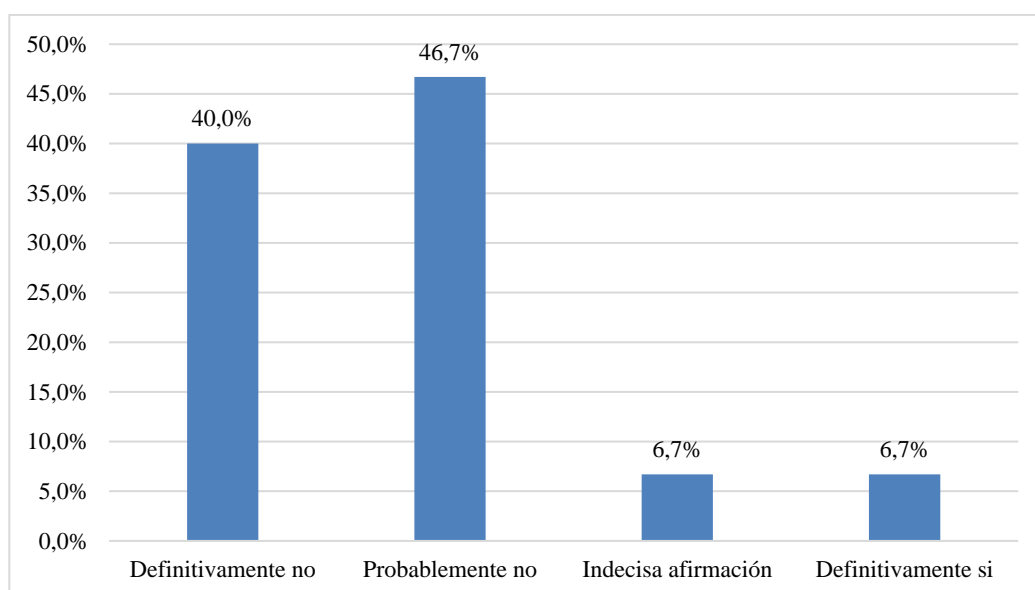
Tabla 6

Beneficios de financiamiento por parte de las entidades financieras para los emprendimientos formalizados

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	6	40,0	40,0	40,0
Probablemente que no	7	46,7	46,7	86,7
Indecisa afirmación	1	6,7	6,7	93,3
Definitivamente si	1	6,7	6,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 5

Beneficios de financiamiento por parte de las entidades financieras para los emprendimientos formalizados



El 46.7% afirmó que los emprendimientos formalizados probablemente no son tomados en cuenta por las entidades financieras para otorgar beneficios de financiamiento, un 40% dijo que definitivamente no, un 6% en igual medida tuvo indecisa afirmación y refirió que definitivamente si 6.7%.

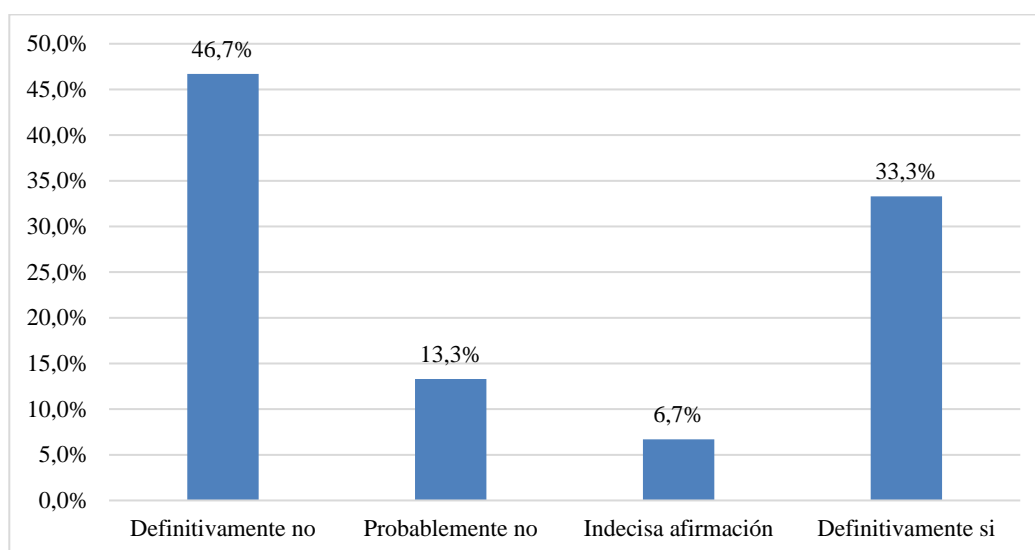
Tabla 7

Invitación o a asistencia a talleres de capacitación para formalizarse

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	7	46,7	46,7	46,7
Probablemente que no	2	13,3	13,3	60,0
Indecisa afirmación	1	6,7	6,7	66,7
Definitivamente si	5	33,3	33,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 6

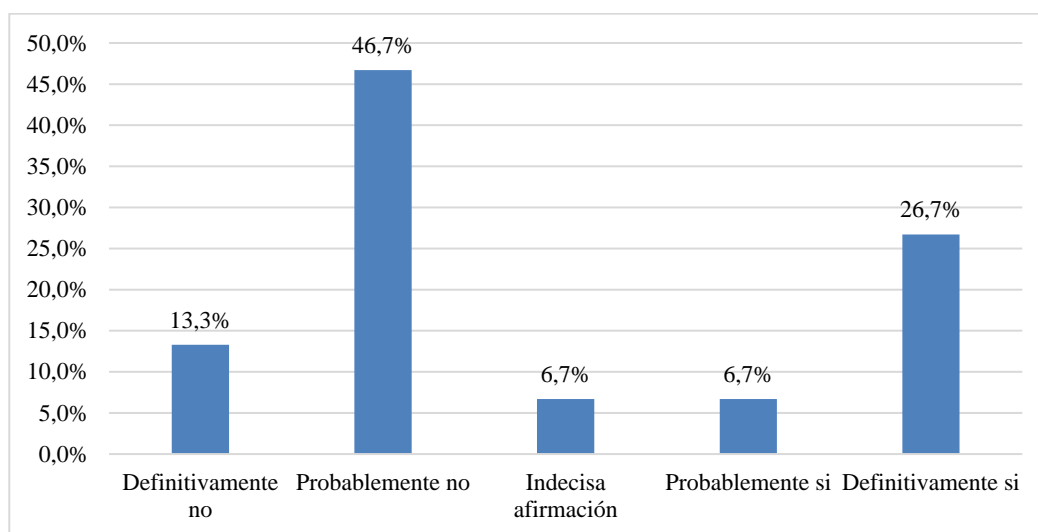
Invitación o a asistencia a talleres de capacitación para formalizarse



El 46.7% afirmó que definitivamente no ha recibido invitación o a asistido a talleres de capacitación para formalizarse, el 33.3% contestó que definitivamente si, un 13.3% respondió que probablemente no y el 6.7% tuvo indecisa afirmación. Datos que demuestran que existe una gran parte de los productores que no se encuentran capacitados para formalizar su emprendimiento, lo que dificulta ingresar al mercado de manera más eficiente.

Tabla 8*Capacitación de los productores para capacitarse, desarrollarse y formalizarse*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	2	13,3	13,3	13,3
Probablemente que no	7	46,7	46,7	60,0
Indecisa afirmación	1	6,7	6,7	66,7
Probablemente si	1	6,7	6,7	73,3
Definitivamente si	4	26,7	26,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 7*Capacitación de los productores para capacitarse, desarrollarse y formalizarse*

Un 46.7% de los productores afirmaron que probablemente no sea necesario capacitarse para desarrollarse y formalizarse, un 26.7% dijo que definitivamente si, el 13.3% afirmó que definitivamente no, y el 6.7% en igual medida tuvo indecisa afirmación al igual que probablemente si con 6.7%. Resultado que demuestra que la mayor parte de los productores prefieren mantenerse en la informalidad y no proyectan ser competitivos.

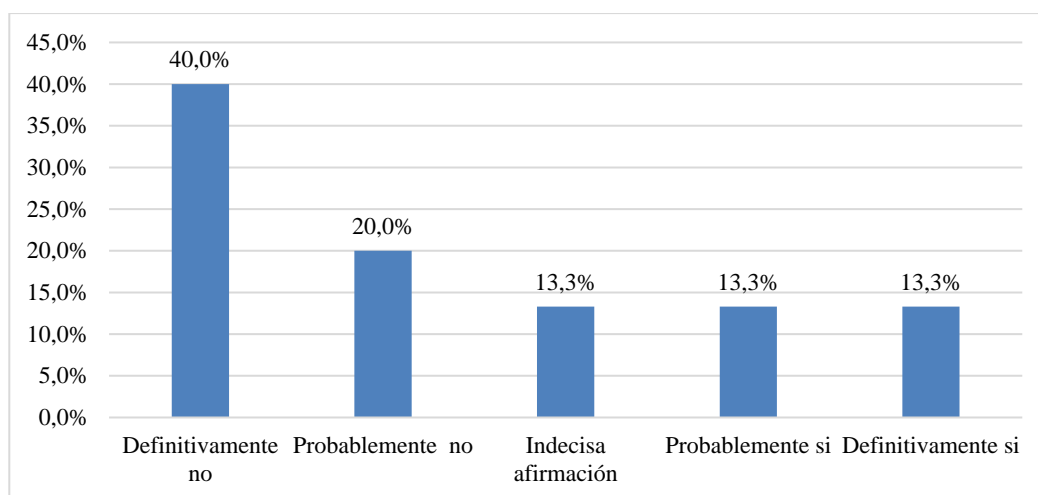
Tabla 9

Los productos innovadores que impulsan a la formalización de su emprendimiento por la creciente demanda

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	6	40,0	40,0	40,0
Probablemente que no	3	20,0	20,0	60,0
Indecisa afirmación	2	13,3	13,3	73,3
Probablemente si	2	13,3	13,3	86,7
Definitivamente si	2	13,3	13,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 8

Productos innovadores que impulsan a la formalización de su emprendimiento por la creciente demanda



El 40% respondió que sus productos definitivamente no son cada vez más innovadores e impulsan a la formalización de su emprendimiento por la creciente demanda, un 20% dijo que probablemente, y el 13% en igual medida tuvieron indecisa afirmación, dijeron que probablemente si y definitivamente si respectivamente. Estos resultados indican que la mayor parte de los productores no les interesa seguir creciendo e innovando sus productos para tener una mejor competitividad.

3.3. Analizar la formalidad tributaria como ventaja competitiva de los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa

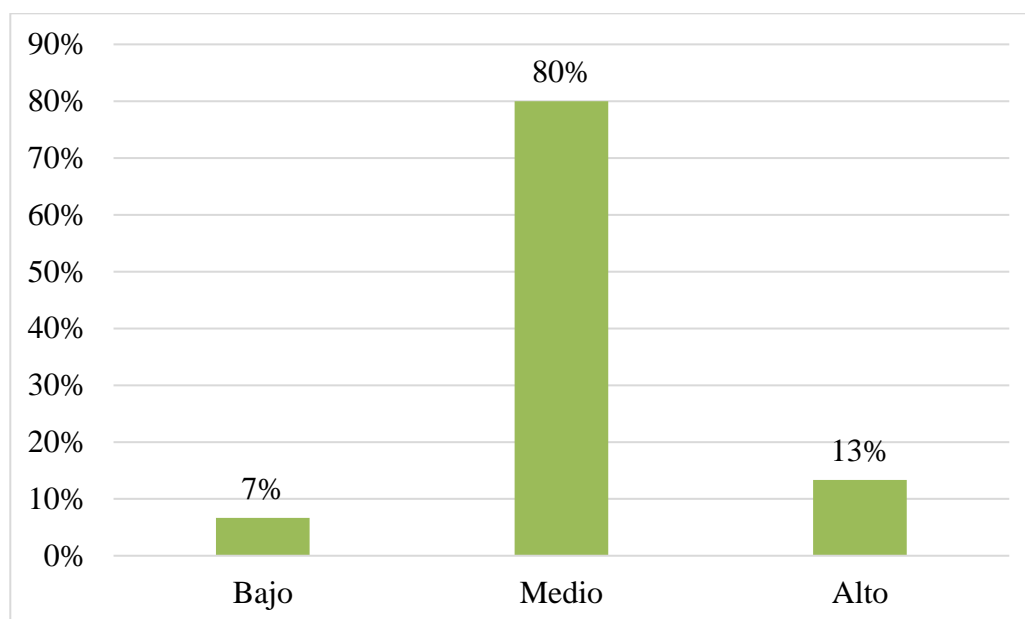
Tabla 10

Nivel de Formalidad tributaria

Nivel	Escala	fi	Fi	hi%	Hi%
Bajo	1-8	1	1	7%	7%
Medio	9-17	12	13	80%	87%
Alto	18-25	2	15	13%	100%
Total		15		100%	

Figura 9

Nivel de Formalidad tributaria



La formalidad tributaria de los productores de derivados lácteos del distrito de Molinopampa fue en mayor medida de nivel medio con el 80%, de nivel alto con 13% y de nivel bajo con 7%.

Las principales características encontradas respecto a la formalidad tributaria de los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa, fueron los que a continuación se describe:

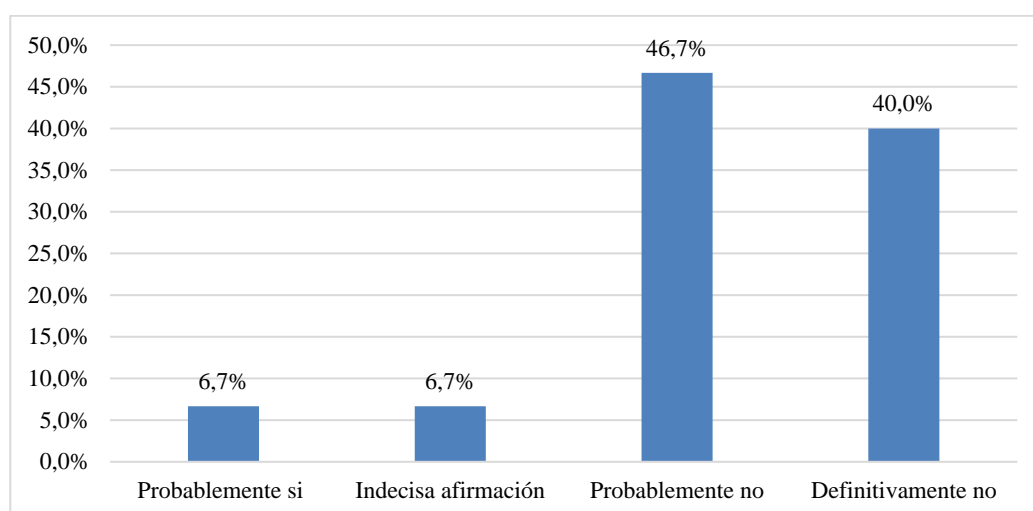
Tabla 11

Necesidad de la escritura pública para formalizar su emprendimiento

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	6	40,0	40,0	40,0
Probablemente no	7	46,7	46,7	86,7
Indecisa afirmación	1	6,7	6,7	93,3
Probablemente si	1	6,7	6,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 10

Necesidad de la escritura pública para formalizar su emprendimiento



El 46.7% de los productores afirmó que probablemente no sea necesario la escritura pública para formalizar su emprendimiento, el 40% manifestó que no, un 6.7% tuvo indecisa afirmación y en la misma medida dijo que probablemente si con 6.7%. Estos resultados demuestran el desconocimiento de los productores respecto a la formalidad tributaria y la importancia de esta para su emprendimiento.

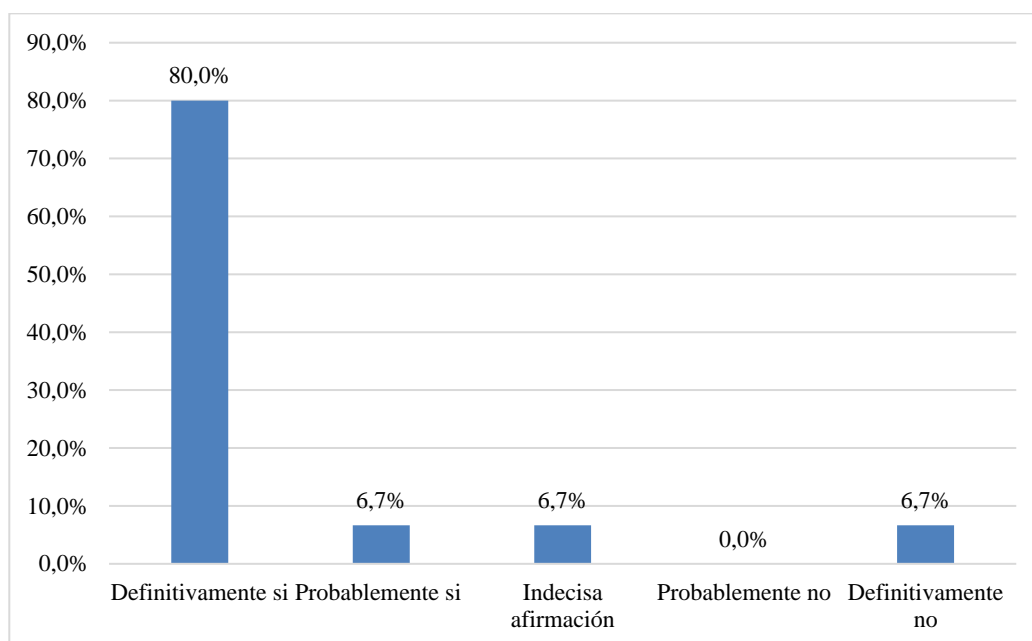
Tabla 12

Importancia de la inscripción del emprendimiento en registros públicos para poder formalizarse

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	1	6,7	6,7	6,7
Indecisa afirmación	1	6,7	6,7	13,3
Probablemente si	1	6,7	6,7	20,0
Definitivamente si	12	80,0	80,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 11

Importancia de la inscripción del emprendimiento en registros públicos para poder formalizarse



El 80% afirmó que definitivamente si es importante la inscripción de su emprendimiento en registros públicos para poder formalizarse y el 6.7% en igual medida reflejó una indecisa afinación, probablemente si y definitivamente no respectivamente. Porcentajes que demuestran que los productores están convencidos de la importancia de registrar su emprendimiento en registros públicos para ser más competitivos.

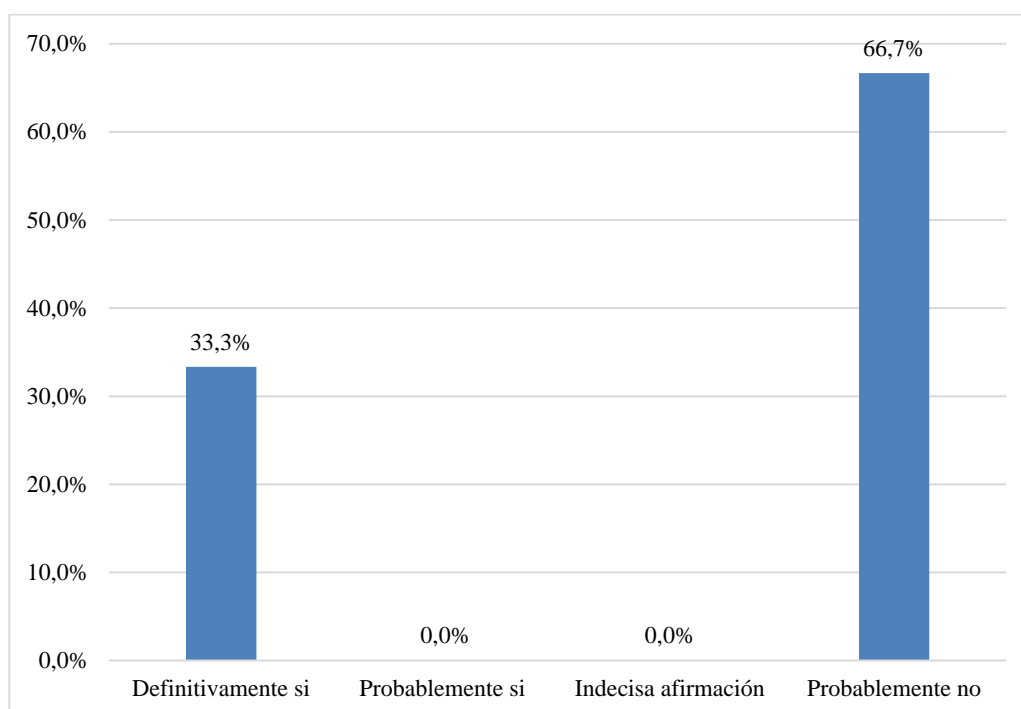
Tabla 13

Importancia de los emprendimientos de contar con un Registro único del Contribuyente (RUC)

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Probablemente no	10	66,7	66,7	66,7
Definitivamente si	5	33,3	33,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 12

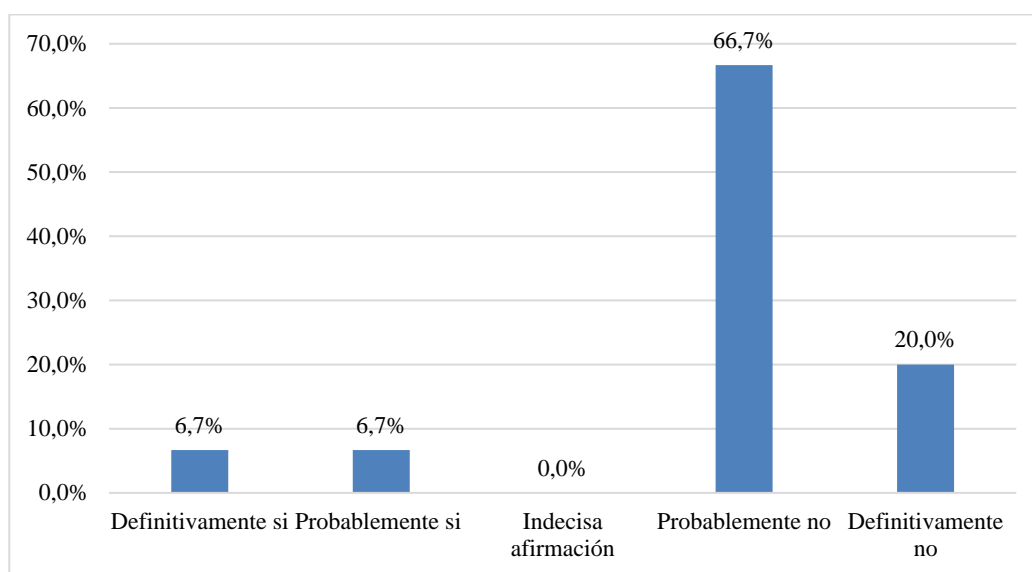
Importancia de los emprendimientos de contar con un Registro único del Contribuyente (RUC)



El 66.7% cree que probablemente no sea necesario que los emprendimientos cuenten con un Registro único del Contribuyente (RUC) y el 33.3% dijo que definitivamente sí. Resultados que indican que los productores no están dispuestos a formalizarse para ser más competitivos.

Tabla 14*Necesidad e importancia de tener licencia municipal*

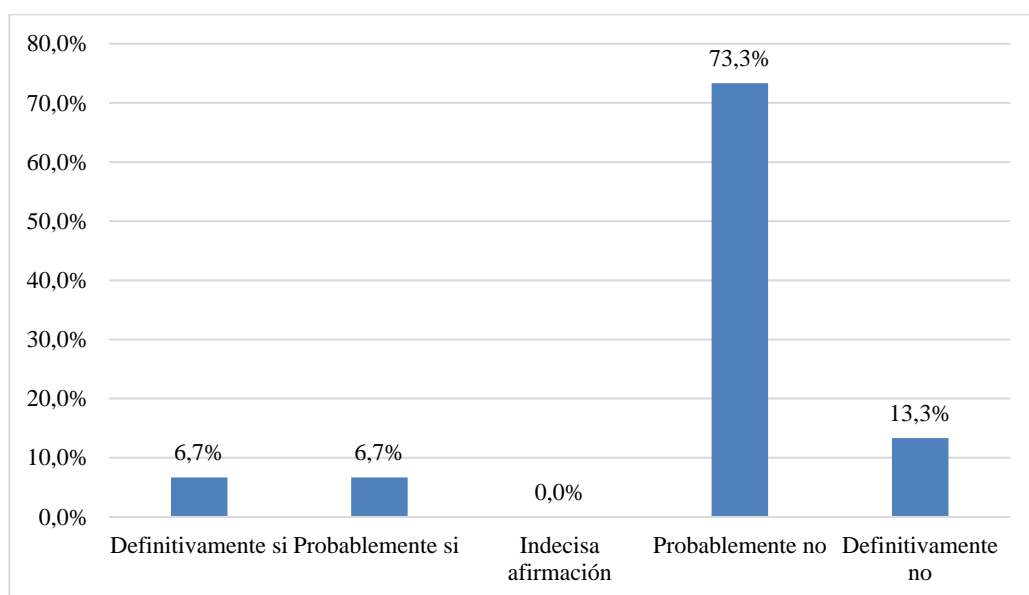
Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	3	20,0	20,0	20,0
Probablemente no	10	66,7	66,7	86,7
Probablemente si	1	6,7	6,7	93,3
Definitivamente si	1	6,7	6,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 13*Necesidad e importancia de tener licencia municipal*

El 66.7% afirmó que probablemente no sea necesario e importante tener licencia municipal, el 20% dijo que definitivamente no, un 6.7% con la misma dimensión dijo que definitivamente si y probablemente si respectivamente. Datos que demuestran que los productores dan poca importancia a la licencia municipal para hacerse competitivos.

Tabla 15*Necesidad de contar con libros contables legalizados*

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	2	13,3	13,3	13,3
Probablemente no	11	73,3	73,3	86,7
Probablemente si	1	6,7	6,7	93,3
Definitivamente si	1	6,7	6,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 14*Necesidad de contar con libros contables legalizados*

El 73.3% cree que probablemente no sea necesario una vez formalizado contar con libros contables legalizados, el 13.3% dijo que definitivamente no y un 6.7% afirmó que definitivamente si y probablemente sí con 6.7%. Confirmando un desconocimiento sobre la importancia para tener mejores oportunidades y hacerse más competitivos en el mercado.

3.4. Evaluar el proceso de formalización como ventaja competitiva de los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa

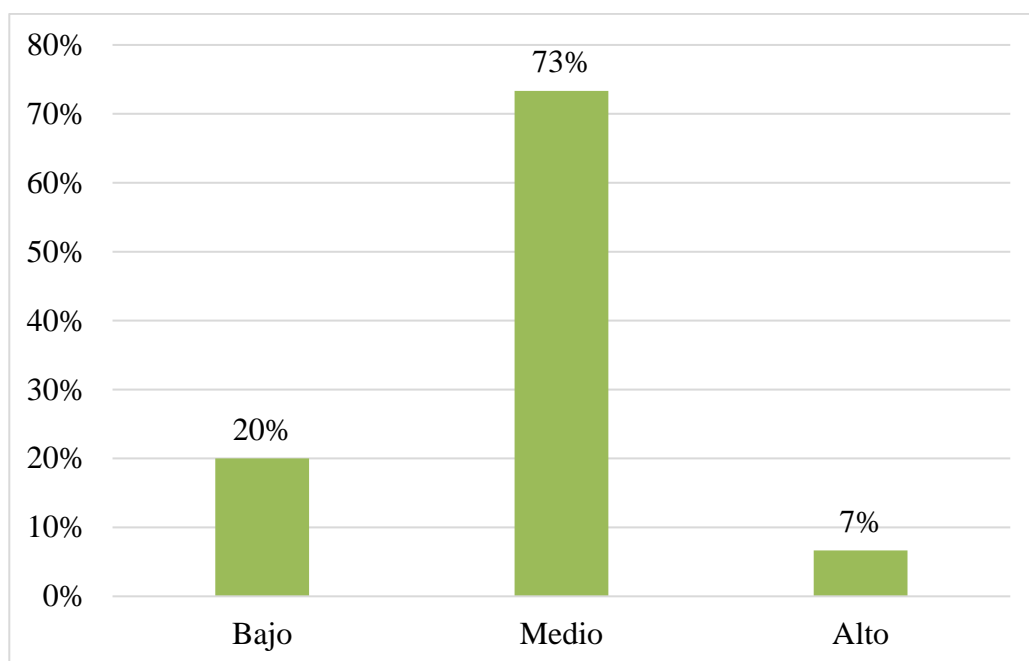
Tabla 16

Nivel de proceso de formalización

Nivel	Escala	fi	Fi	hi%	Hi%
Bajo	1-10	3	3	20%	20%
Medio	11-20	11	14	73%	93%
Alto	21-30	1	15	7%	100%
Total		15		100%	

Figura 15

Nivel de proceso de formalización



El proceso de formalización de los productores de derivados lácteos del distrito de Molinopampa reflejó un nivel medio con 73%, un nivel bajo con 20% y solo con un 7% de nivel alto.

Las principales características encontradas respecto al proceso de formalización de los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa, fueron los que a continuación se describe:

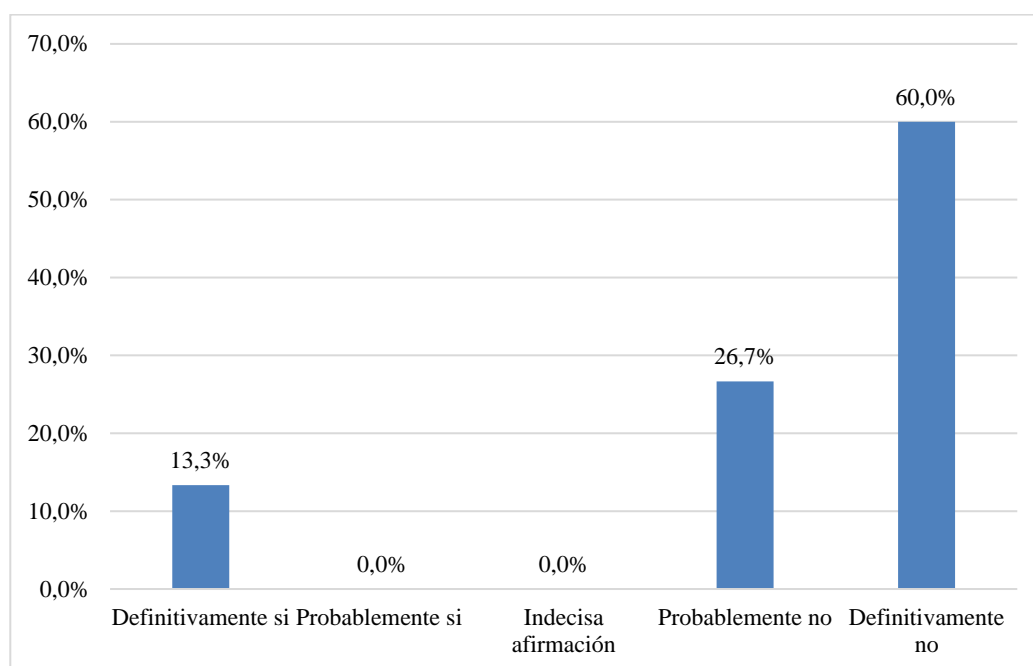
Tabla 17

Formalización apropiada del emprendimiento

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	9	60,0	60,0	60,0
Probablemente no	4	26,7	26,7	86,7
Definitivamente si	2	13,3	13,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 16

Formalización apropiada del emprendimiento



El 60% considera usted que su emprendimiento definitivamente no está debidamente formalizado, el 26.7% dijo que probablemente no y solo el 13% dijo que definitivamente sí. Lo que confirma la necesidad de implementar un plan de formalización de los productores porque la mayoría no son formales.

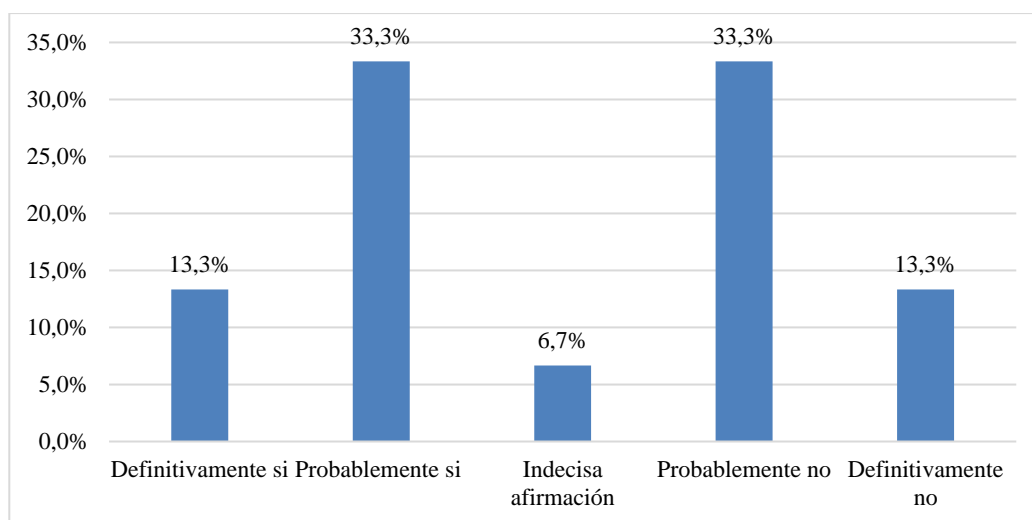
Tabla 18

Influencia de la complejidad de los requisitos y trámites empresariales en la informalidad de los emprendimientos

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	2	13,3	13,3	13,3
Probablemente no	5	33,3	33,3	46,7
Indecisa afirmación	1	6,7	6,7	53,3
Probablemente si	5	33,3	33,3	86,7
Definitivamente si	2	13,3	13,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 17

Influencia de la complejidad de los requisitos y trámites empresariales en la informalidad de los emprendimientos



El 33.3% considera que los requisitos y trámites probablemente no son complejos e influyen en que los emprendimientos sean informales, y en igual medida dijeron que probablemente si con 33.3%, así mismo el 13.3% dijo que definitivamente si y definitivamente no en igual medida, mientras que un 6.7% tuvo indecisa afirmación. Estos datos indican que la mayor parte de los productores desconocen de los requisitos y trámites administrativos para formalizarse.

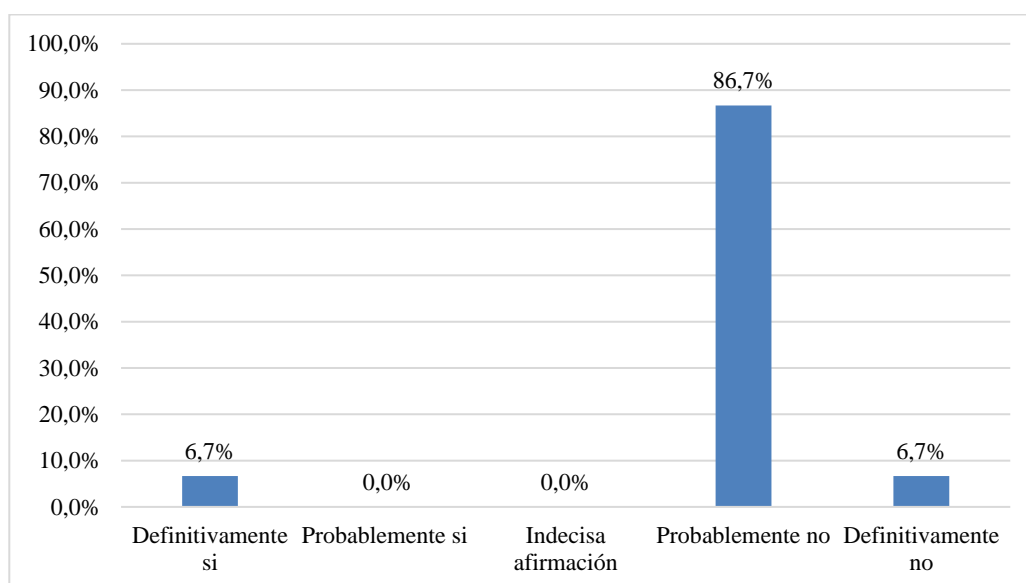
Tabla 19

Importancia del conocimiento de los productores sobre las leyes y reglamentación de formalización

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	1	6,7	6,7	6,7
Probablemente no	13	86,7	86,7	93,3
Definitivamente si	1	6,7	6,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 18

Importancia del conocimiento de los productores sobre las leyes y reglamentación de formalización



El 86.7% cree que probablemente no sea importante que los productores conozcan las leyes y reglamentación para formalizar su emprendimiento, el 6.7% dijo que definitivamente no y si en igual porcentaje. Lo que indica que los productores no quieren ser parte ni involucrarse en la formalización empresarial.

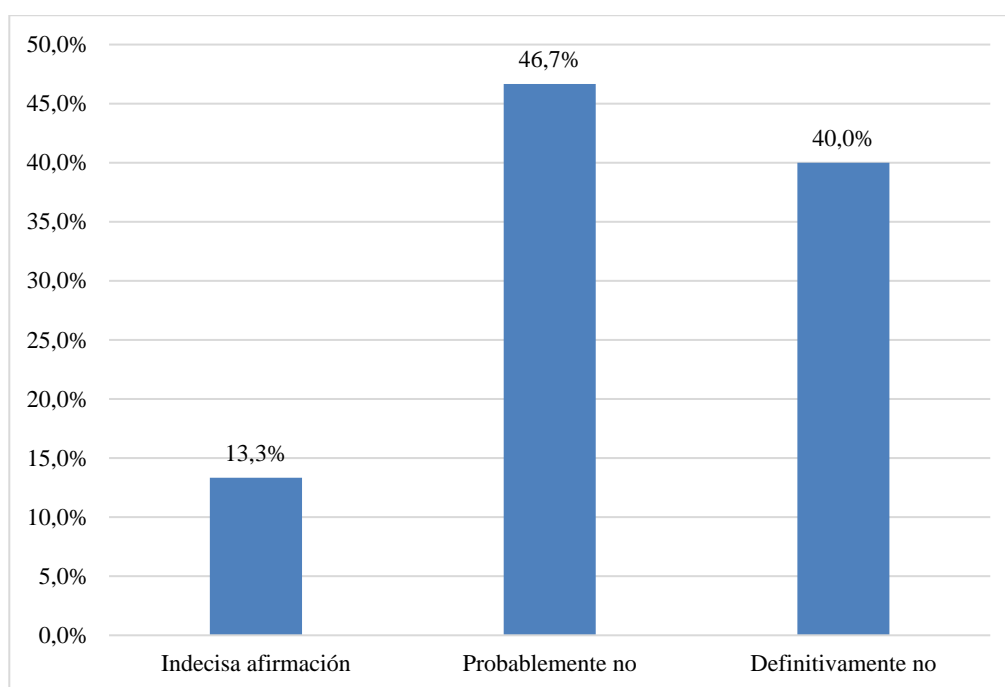
Tabla 20

Costo de la formalización empresarial para los emprendimientos

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	6	40,0	40,0	40,0
Probablemente no	7	46,7	46,7	86,7
Indecisa afirmación	2	13,3	13,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 19

Costo de la formalización empresarial para los emprendimientos



El 46.7% considera que probablemente el costo no es elevado en la formalización empresarial, un 40% afirmó que definitivamente no y el 13% tuvo indecisa afirmación. Estos resultados demuestran que los costos no es razón de impedimento para poder formalizarse.

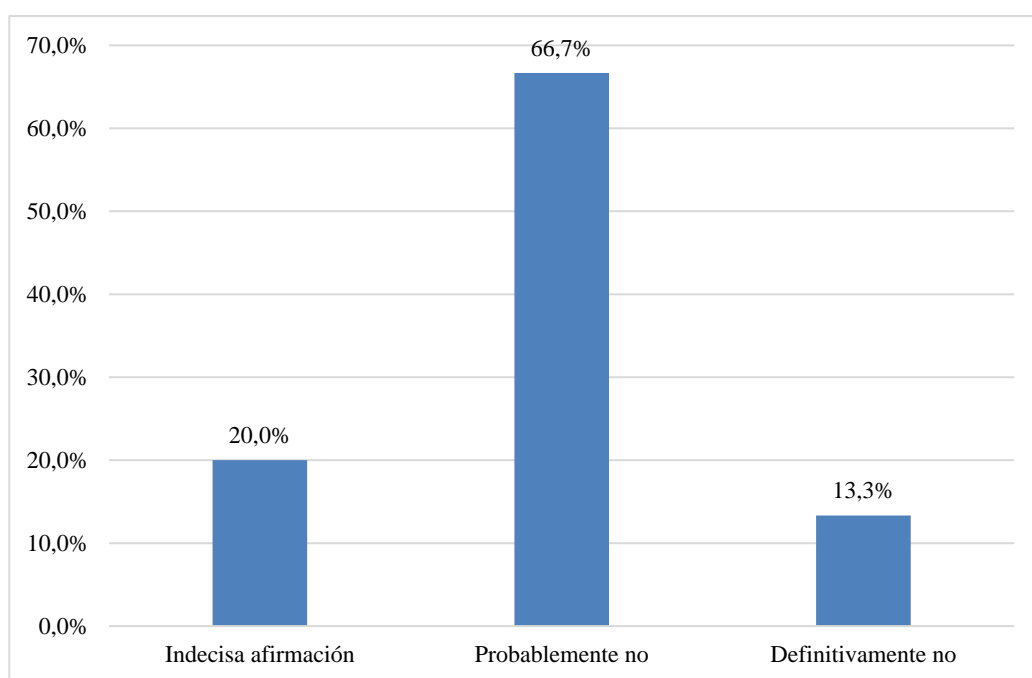
Tabla 21

Impuestos razonables para los emprendimientos

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	2	13,3	13,3	13,3
Probablemente no	10	66,7	66,7	80,0
Indecisa afirmación	3	20,0	20,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 20

Impuestos razonables para los emprendimientos



El 66.7% cree que probablemente los impuestos que se pagan una vez formalizado no son razonables, el 20% tuvo una indecisa afirmación y el 13.3% dijo que definitivamente no. Hecho que demuestra que los impuestos no es razón de impedimento para poder formalizarse.

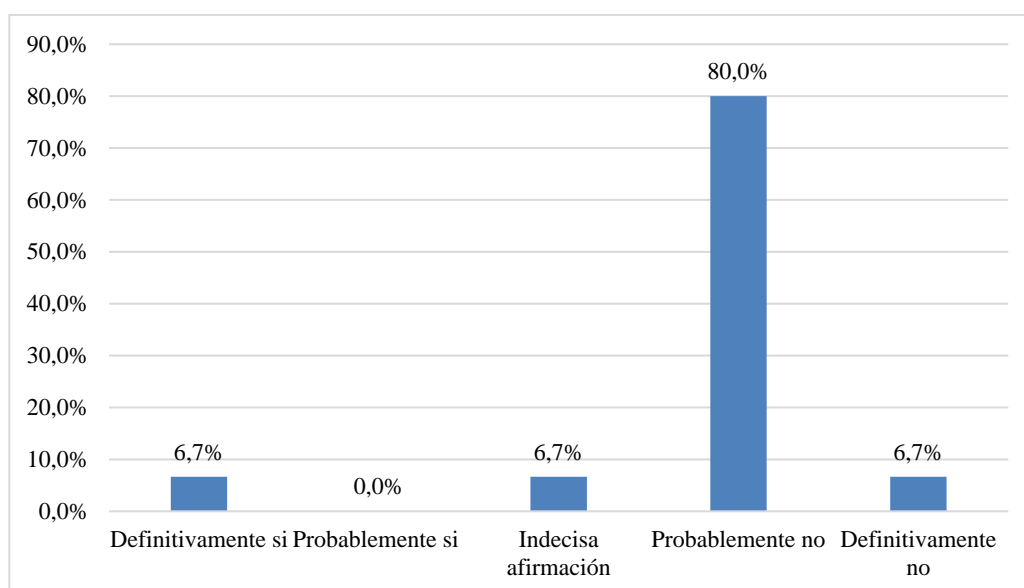
Tabla 22

Impacto positivo de la formalización de los emprendimientos en las nuevas oportunidades

Escala	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Definitivamente no	1	6,7	6,7	6,7
Probablemente no	12	80,0	80,0	86,7
Indecisa afirmación	1	6,7	6,7	93,3
Definitivamente si	1	6,7	6,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Figura 21

Impacto positivo de la formalización de los emprendimientos en las nuevas oportunidades



El 80% afirmó que probablemente formalizar su emprendimiento no le generará un impacto positivo en su empresa, teniendo mejores oportunidades; el 6.7% dijo que definitivamente no y definitivamente si al igual con 6.7%. Estos resultados demuestran el desconocimiento de los beneficios y oportunidades de los emprendimientos al formalizarse, por lo que no es prioridad para los productores.

Tabla 23

Matriz de entrevista

Preguntas	Nombre CELENI CALAMPA SOPLA (Área Técnica de Defensa Civil e Infraestructura)
Edad	30 años
Grado de instrucción	Superior completo
Profesión	Abogada
¿Considera que los requisitos y trámites son complejos e influyen para que los emprendimientos sean informales? ¿De qué manera?	No, la formalización empresarial en el distrito de Molinopampa no son engorrosos burocráticamente, todo lo contrario, son accesibles para el productor y/o empresario.
¿Por qué cree usted que los emprendedores no se formalizan en el distrito de Molinopampa?	El distrito de Molinopampa cuenta con el 10% de emprendedores inmersos en la informalidad debido al desconocimiento de los trámites administrativos que hay que seguir para su formalización.
¿Cree que es importante que los productores conozcan las leyes y reglamentación para formalizar su emprendimiento? ¿Por qué?	Sí, porque permite al emprendedor realizar sus actividades legalmente permitidas, conforme a lo planificación económica autorizada y bajo las condiciones de seguridad estipulados por nuestra dependencia.
¿Cree que los impuestos que se pagan una vez formalizado son razonables?	Sí, el impuesto establecido en nuestra municipalidad (pago único) está estandarizado acorde al giro comercial de cada negocio.
¿Considera que las empresas formalizadas teniendo mejores oportunidades? ¿De qué manera?	Sí, las empresas formalizadas tienden a tener grandes posibilidades dentro del libre mercado, contando con sistemas financieros de apoyo, el cual permite acceder a créditos financieros, entre otros. Sin dejar de lado también la importancia de la misma, nuestro adelanto económico, territorial y organizacional.
¿Cree que es necesario la escritura pública, la inscripción en registros públicos, contar con un Registro único Contribuyente (RUC), licencia municipal, libros contables legalizados, para formalizar los emprendimientos? ¿Por qué?	Sí, porque permite al emprendedor acceder a mercados nacionales e internacionales; si es el caso con un sistema financiero.
¿Considera que los productores deben de estar registrados en la Municipalidad? ¿Por qué?	Sí, porque permite estandarizar y organizar a cada productor local con fines de desarrollo productivo.

¿La municipalidad promueve capacitaciones enfocadas a la formalización empresarial o a la innovación en la producción de derivados lácteos?	Si, con la ayuda de Minagri y Agrorural, se ha podido llegar a productores con nuevos enfoques empresariales pensando en su desarrollo empresarial.
¿Considera que los productores deben capacitarse para desarrollarse y formalizarse? ¿Por qué?	Si, las capacitaciones ayudan a conocer y aportar en mejorar su proyecto con fines empresariales a gran escala.
¿Cree que los precios de los productos están acordes con la calidad de los mismos? ¿Qué faltaría implementar para que sean competitivos regional y nacional?	Hoy por hoy, se puede tener lácteos de primera calidad con precios estandarizados siempre y cuando la formalidad ayude a llegar a mercados con mayor capacidad absorber un producto de calidad.
¿Considera que la producción es sostenible en el distrito de Molinopampa? ¿De qué manera?	Sí, es sostenible a nivel local, las estrategias que se busca en nuestro distrito surgirán siempre y cuando los productores busquen estandarizar los productos a mejor calidad.
¿Considera que los productores tienen oportunidades de crecimiento sostenido y un mercado definido? ¿Cuáles?	Si, el objetivo principal de un productor tiene que ser innovar en nuevos mercados y competir con productos de calidad.

Los trámites administrativos en el distrito de Molinopampa son accesibles para poder formalizarse, y los factores que condicionan son dentro de muchos es el desconocimiento de los requisitos y normativa para su cumplimiento. Así mismo, la formalización de los productores permite generar mejores ingresos a través de nuevas oportunidades en el marco competitivo bajo una economía formal del distrito (las empresas formalizadas tienden a tener grandes posibilidades dentro del libre mercado, contando con sistemas financieros de apoyo, el cual permite acceder a créditos financieros, entre otros. Sin dejar de lado también la importancia de la misma, nuestro adelanto económico, territorial y organizacional). El fortalecimiento de capacidades en el desarrollo y formalización empresarial es mínimo en los productores y las veces que se desarrollan se hacen en convenio con entidades de la ciudad de Chachapoyas como Agrorural y Minagri. Los productos son los comúnmente aceptado y no proyectan innovación, lo que no les ayuda a llegar a mercados con mayor capacidad absorber un producto de calidad.

IV. DISCUSIÓN

En muchos países se han evidenciado importantes estudios referente a la formalización empresarial y al desarrollo competitivo de los emprendimientos sobre todo en zonas de influencia municipal, en ese sentido muchos investigadores han demostrado ciertos factores que inciden en el comportamiento empresarial, como es el caso de:

Respecto al objetivo específico 1: Diagnosticar el nivel de formalización empresarial de los productores de derivados lácteos del distrito de Molinopampa.

Mendoza y Salazar (2017) a través de su investigación impacto del programa 72 horas - tu empresa en la formalización de las Mypes en el distrito de Chachapoyas, describe un impacto positivo en la formalización de las pequeñas empresas. Lograron identificar que las características principales de las empresas informales: son inestables, poco competitiva, falta de asociatividad, ofertan productos y/o servicios de mala calidad, poca interrelación, y la legislación laboral que no incentiva a nuevos emprendimientos. Los resultados encontrados en ambas investigaciones demuestran similitud en la información, siendo los factores más preponderantes en la informalidad laboral, la falta de capacitación, falta de promoción, falta de innovación en la elaboración y presentación de sus productos, legislación confusa para los pequeños productores y por último no siendo menos importante el grado de instrucción de los emprendedores.

Huaman (2020) en su tesis gestión empresarial y competitividad en la asociación de productores de tara (*Caesalpinia spinosa*) en La Jalca Grande, encontró en un 76% una deficiente competitividad. Estos resultados demuestran similitud con los encontrados en la presente investigación citando el 73.3% de nivel medio y alto con 6.7% en los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa.

En relación al objetivo específico 2: Identificar el desarrollo e informalidad empresarial como ventaja competitiva de los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa.

Serrano *et al.* (2017) en la investigación respecto al desarrollo y formalización empresarial hacia la construcción de estrategias empresariales, para la población vulnerable Mujeres jefes de hogar en la municipalidad de Duitama Departamento

de Boyaca (Colombia), demuestra que las mujeres jefas de hogar no cuentan con oportunidades laborales, oportunidad educacional e igualdad de género en mayor medida; por lo que no cuentan con capacitación necesaria para emprender o asociarse con algún emprendimiento y además no se sienten capaces de gestionar en entidades públicas que les permita lograr oportunidades e incremento económicos de la familia y la comunidad en general. Estos resultados no tienen similitud con la presente, teniendo en cuenta que se encontró que los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa en mayor medida fueron del género femenino con 80% (ver anexo 3) y son los que demostraron mayor formalidad tributaria.

Referente al objetivo específico 3: Analizar la formalidad tributaria como ventaja competitiva de los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa.

Reyes (2017) quien a través de su investigación formalización empresarial para pequeños comerciantes de la ciudad de Girardot, encontró en su primer resultado que el 52% de los comerciantes no cuentan con un sistema contable ya que no están capacitados y evaden los tributos. En el segundo resultado demostró que el 52% no tenían claro cuál era su mercado objetivo. Y tercero respecto a la conectividad sostiene que el 87% no consideraba que las promociones y descuentos generen mayor demanda y solo un 13% consideraron conveniente hacerlo porque manifestaron que les hace más competitivos. Respecto al primer resultado de la investigación citado previamente existe información con características distintas considerando que en la presente se encontró que el nivel de la formalidad tributaria de los productores de derivados lácteos del distrito de Molinopampa fue en mayor medida de nivel medio con el 80% y alto con 13%, hecho que evidencia que parte de los productores tienen control de sus ingresos, y que la formalización no es por factor económico sino por otros ajenos a la investigación. Referente al segundo resultado también se muestran resultados totalmente distintos ya que todos los productores de derivados lácteos de Molinopampa tienen bien claro cuál es su mercado siendo en mayor medida la presencia en el mercado local con un 60%, pero también existe una presencia importante de productores en el mercado regional con un 33.3% (ver anexo 3). En relación al tercer resultado se muestran resultados distintos, si se considera que el nivel de competitividad de los productores de derivados lácteos del distrito

Molinopampa fue de nivel medio en un 93.3%, datos que muestra la preocupación por competir en el mercado al que se dirigen.

Finalmente, teniendo en cuenta el objetivo específico 4: Evaluar el proceso de formalización como ventaja competitiva de los productores de derivados lácteos del distrito Molinopampa.

Por su parte Castaño *et al.* (2017) en su trabajo de grado acerca del proceso de formalización empresarial del sector turismo en la ciudad de Cartagena, describe la existencia de un importante porcentaje de informalidad empresarial. Teniendo en cuenta los resultados previamente citados se evidencia características similares si se precisa la existencia de un nivel medio con 67% y bajo con 20% en el desarrollo e informalidad empresarial de los productores de derivados lácteos del distrito de Molinopampa.

León y Zamudio (2019) en su trabajo de investigación respecto a la gestión de la formalización empresarial de los comerciantes de las galerías Don Alfonso, Arequipa, encontró que en las galerías no se había manejado una gestión eficiente y demostraron falta de cultura empresarial. Considerando los resultados de la investigación previamente citado se muestran efectos similares citando el 80% del nivel medio de formalidad tributaria, y que gran parte de los productores no se involucran en el fortalecimiento de capacidades programados por la municipalidad u otra entidad pública que promueve estas acciones.

Goicochea (2019) en su investigación respecto a factores que inciden en la competitividad de las microempresas productoras de derivados lácteos, en el distrito de Bambamarca, sostiene que existe la necesidad de implementar planes de formación y talleres de capacitación que permita mejorar la productividad y competitividad. Los resultados encontrados en la presente evidencian también la baja capacitación de los productores teniendo en cuenta el nivel medio de informalidad laboral, de formalidad tributaria y proceso de formalización. Información que evidencia la necesidad de formular planes y proyectos en beneficio de los productores, con el objetivo de promover la competitividad sostenible.

V. CONCLUSIONES

- El nivel de formalización empresarial de los productores de derivados lácteos del distrito de Molinopampa fue medio con 93% y solo en un 7% de nivel alto.
- El desarrollo e informalidad empresarial de los productores resultó de nivel medio con 67%, siendo los principales factores que no denotan ventaja competitiva: el nulo registro en la municipalidad con 53%, la falta de participación en los beneficios de financiamiento 46.7%, falta de participación en el fortalecimiento de capacidades 46.7% y la falta de innovación en la producción y presentación de sus productos 40%.
- La formalidad tributaria de los productores fue en mayor medida de nivel medio con el 80%, siendo los principales factores por lo que no denotan ventaja competitiva: la poca importancia de contar con libros contables 73.3%, no contar con RUC 66.7%, no tener licencia municipal 66.7% y la falta de inscripción en registros públicos 46.7%.
- El proceso de formalización de los productores reflejó un nivel medio con 73%, siendo los principales factores por lo que no denotan ventaja competitiva: falta de formalización empresarial 60%, desconocimiento de las normas de formalización 86.7% y el desconocimiento de los beneficios y oportunidades de los emprendimientos al formalizarse 80%.

VI. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas promover la realización de estudios entorno a la formalización empresarial, así como mediante la escuela profesional de administración de empresas promover la capacitación en formalización empresarial que permita motivar a los productores.
- A la Municipalidad Distrital de Molinopampa se recomienda formular y ejecutar planes y proyectos de formalización empresarial, promoviendo la intervención pública en el crecimiento económico de las familias de los productores.
- A los productores de derivados lácteos del distrito de Molinopampa se recomienda regularizar la formalización empresarial y constituirse como una asociación de productores para postular y formar parte de beneficiarios de los programas promovidos por el estado.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Bringas Chaupijulca, M. N. (2019). Beneficios tributarios y su influencia en la formalización de las empresas comerciales en el departamento de Amazonas, año 2018. *Tesis de Titulación*. Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/40778>
- Castaño Zambrano, G., Pérez De Arco, J., & Simanca Sabbag Sheila, S. M. (2017). Formalización empresarial del sector turístico en la ciudad de Cartagena. *Trabajo de grado*. Universidad de Cartagena, Cartagena de Indias, Colombia. <https://repositorio.unicartagena.edu.co/handle/11227/6762>
- Castillo Poma, J. A., & Fernández Saucedo, N. (2017). La gestión empresarial y su influencia en la competitividad de las MYPEs del centro comercial Covida, Los Olivos. *Tesis de título profesional*. Universidad Cesa Vallejo, Lima, Perú. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/3127?show=full>
- CEPYMENews. (26 de Marzo de 2020). *Las 3 estrategias competitivas genéricas de Michael Porter*. (Bigstock, Editor) CEPYMENews: <https://cepymenews.es/las-3-estrategias-competitivas-genericas-de-michael-porter>
- Concytec. (2017). *Reglamento De Calificación, Clasificación Y Registro De Los Investigadores Del Sistema Nacional De Ciencia, Tecnología E Innovación Tecnológica - Reglamento RENACYT*. Lima, Perú: Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica. https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento_renacyt_version_final.pdf
- Goicochea Silva, E. (2019). Factores que inciden en la competitividad de las microempresas productoras de derivados lácteos en el distrito de Bambamarca. *Tesis de titulación*. Universidad Nacional de Cajamarca, Cajamarca, Perú. <https://repositorio.unc.edu.pe/handle/20.500.14074/3385>

- Hernandez Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). *Metodología de la Investigación* (6 ed.). Mexico DF, Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Hernandez Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2016). *Metodología de la Investigación* (6 ed.). Mexico D.F., Mexico: McGraw Hill Higher Education. <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Huaman Huaman, M. (2020). Relación de gestión empresarial y competitividad en la asociación de productores de tara (*Caesalpinia spinosa*). *Tesis de Titulación*. Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza, Jalca Grande, Chachapoyas, Amazonas. <https://repositorio.untrm.edu.pe/handle/20.500.14077/2123>
- Leon Ramos, M. L., & Zamudio Luna, A. M. (2019). Gestión de Formalización empresarial de los Comerciantes de las galerías Don Alfonso. *Tesis de Grado*. Universidad Técnica del Perú, Arequipa, Perú. <https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/2631>
- Mendoza Tello, Z., & Salazar Santos, C. D. (2017). Impacto del programa 72 horas-tu empresa en la formalización de las Mypes de Chachapoyas. *Tesis de Posgrado*. Universidad Cesar Vallejo, Chiclayo, Perú. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/16683>
- Organización Internacional del Trabajo. (Enero de 2017). *La formalización de las empresas*. (E. B. Jobs, Editor) Organización Internacional del Trabajo: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_549523.pdf
- Organización Internacional del Trabajo. (Enero de 2017). *La formalización de las empresas*. (E. Business, Editor) www.ilo.org: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_549523.pdf

- Reyes Díaz, R. J. (2017). Formalización empresarial para tenderos de la ciudad de Girardot. *Trabajo de Grado*. Universidad Piloto de Colombia, Bogotá, Colombia. <http://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/5760>
- Serrano, A., Puentes, G., & Amado, N. (22 de Febrero de 2017). Formalización empresarial hacia la construcción de estrategias empresariales, para la población vulnerable Mujeres Cabeza de Familia localizada en el Municipio de Duitama Departamento de Boyaca (Colombia). (U. P. Colombia, Ed.) *Revista Espacios*, XXXVIII(28), 25.
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (23 de Agosto de 2019). *La formalización de las Mype: un nuevo enfoque*. <https://www.comexperu.org.pe>:
<https://www.comexperu.org.pe/articulo/la-formalizacion-de-las-mype-un-nuevo-enfoque>
- Tamayo, C., & Siesquén, I. (2016). Tecnicas de recoleccion de datos. *Tesis de posgrado*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote, Anchash, Perú. <https://www.postgradoune.edu.pe/pdf/documentos-academicos/ciencias-de-la-educacion/23.pdf>

ANEXOS

Anexo 1

Operacionalización de Variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumento	
Variable (1) Formalización empresarial	Se puede definir como un proceso integral, secuencial y gradual que realiza un empresario o un emprendedor para lograr incorporarse hacia una economía formal; cumpliendo un ordenamiento jurídico, teniendo en cuenta la seguridad social y la legislación laboral (Organización Internacional del Trabajo, 2017).	Conjunto de mecanismos desarrollados por una persona con el propósito de establecer una organización cumpliendo con los requisitos jurídicos y administrativos exigidos.	Proceso de formalización	Requisitos	1-2	Cuestionario	
				Procedimientos	3		
				Costos	4		
				Obligaciones	5		
				Cumplimiento	6		
				Escritura pública	7		
				Inscripción en Registros públicos	8		
			Formalidad tributaria	Registro único del Contribuyente (RUC)	9		
				Licencia Municipal	10		
				Libros contables legalizados	11		
			Desarrollo e informalidad empresarial	Razones de informalidad	12-13		
				Beneficios de formalidad	14		
				Acceso a financiamiento	15		
				Capacitación	16		
				Innovación productiva	17		
				Liderazgo en costes	Precio inferior al de la competencia		18-19
					Calidad aceptable		20-21
Consumidores orientados al precio	22						
Cambios en el interés de clientes	23						
Imitación de los competidores	24						
Diferenciación	Cualidad única y precios superiores	25					
	Rendimiento superior	26					
	Valor adicional percibido	27					
Estrategia del enfoque	Sostenible	28					
	Características	29					
	Segmento específico del mercado	30					
	Línea de productos	31					
	Potencial de crecimiento	32					
	Eficiencia de la producción	33					
	Alianzas estratégicas	34					
Variable (2) Ventaja Competitiva	Característica diferencial de una organización que la hace desmarcarse de los de la competencia y ponerse en los primeros lugares siendo esta una posición claramente superior a los demás con el objetivo de obtener mejores resultados (CEPYMENews, 2020).	Posición que ocupa una empresa del mismo rubro dentro del ranking de preferencias por clientes y/o usuarios determinados por la calidad del servicios o productos ofertados.					

Anexo 2

Instrumentos de recojo de datos

Encuesta

Estimado productor(a) del distrito de Molinopampa, acudo a usted para solicitar su apoyo mediante el llenado del presente cuestionario, que es con fines de investigación, las respuestas que usted proporcione quedarán en reserva. Gracias por su apoyo.

Indicaciones: Marcar con aspa (X) la alternativa que cree conveniente (ojo solo una).

1. Edad:

2. Sexo

a) Masculino ()

b) Femenino ()

3. Grado de Instrucción.

a) Primaria incompleta ()

b) Primaria completa ()

c) Secundaria incompleta ()

d) Secundaria completa ()

e) Superior incompleta ()

f) Superior completa ()

4. Ocupación principal.

a) Agricultor ()

b) Ganadero ()

c) Ama de casa ()

d) Otra ocupación ()

VARIABLE 1: Formalización empresarial

A. Dimensión: Proceso de formalización

1. ¿Considera usted que su emprendimiento está debidamente formalizado?

a) Definitivamente si

b) Probablemente si

c) Indecisa afirmación

d) Definitivamente no

e) Probablemente que no

2. ¿Considera que los requisitos y trámites son complejos e influyen en que los emprendimientos sean informales?

a) Definitivamente si

- b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
3. ¿Cree que es importante que los productores conozcan las leyes y reglamentación para formalizar su emprendimiento?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
4. ¿Considera que el costo es elevado en la formalización empresarial?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
5. ¿Cree que los impuestos que se pagan una vez formalizado son razonables?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
6. ¿Considera que formalizar su emprendimiento le generará un impacto positivo en su empresa, teniendo mejores oportunidades?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
- a. Dimensión: Formalidad tributaria**
7. ¿Cree que es necesario la escritura pública para formalizar su emprendimiento?
- a) Definitivamente si

- b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
8. ¿Considera que es importante la inscripción de su emprendimiento en registros públicos para poder formalizarse?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
9. ¿Cree que los emprendimientos deben de contar con un Registro único del Contribuyente (RUC)?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
10. ¿Considera necesario e importante poseer licencia municipal?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
11. ¿Cree que es necesario una vez formalizado contar con libros contables legalizados?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
- a. Dimensión: Desarrollo e informalidad empresarial**
12. ¿Considera que los productores deben de estar registrados en la Municipalidad?
- a) Definitivamente si

- b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
13. ¿Cree que las entidades se benefician desproporcionadamente con la formalización de los emprendimientos?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
14. ¿Cree que los emprendimientos formalizados son tomados en cuenta por las entidades financieras para otorgar beneficios de financiamiento?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
15. ¿Usted ha recibido invitación o a asistido a talleres de capacitación para formalizarse?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
16. ¿Considera que los productores deben capacitarse para desarrollarse y formalizarse?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
17. ¿Considera que sus productos son cada vez más innovadores e impulsan a la formalización de su emprendimiento por la creciente demanda?

- a) Definitivamente si
- b) Probablemente si
- c) Indecisa afirmación
- d) Definitivamente no
- e) Probablemente que no

5.1 VARIABLE 2: Ventaja Competitiva

a. Dimensión: Liderazgo en costes

18. ¿El precio de sus productos elaborados son menores a los de su competencia?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
19. ¿Cree que el precio es justo de acuerdo a la calidad del producto que oferta?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
20. ¿La calidad de sus productos son considerablemente aceptables por sus clientes?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
21. ¿Considera que la calidad de sus productos le permite generar competitividad en el mercado?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no

22. ¿Cree que sus clientes le compran por los precios de los productos que usted oferta?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
23. ¿Considera que los clientes que tenía anteriormente se han ido a la competencia?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
24. ¿Cree que sus competidores le imitan en los precios, producción, tipo de productos, etc.?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no

b. Dimensión: Diferenciación

25. ¿Cree que las tiene cualidades que le diferencian de los demás productores?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no

Cuales.....

26. ¿Considera que su producción es más rentable que los demás productores?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no

- e) Probablemente que no
27. ¿Sus clientes reconocen el valor diferencial de sus productos frente a los demás?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
28. ¿Su producción está creciendo sosteniblemente a diferencia de los demás productores?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
29. ¿Cree que el tipo de producto, los ingredientes utilizados, su distribución, entre otros son las características que le diferencian de los demás productores?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no

c. Dimensión: Estrategia del enfoque

30. ¿Tiene bien definido en mercado al que se dirige?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación
 - d) Definitivamente no
 - e) Probablemente que no
- Local.....Regional.....Nacional.....
31. ¿Tiene bien definido las líneas de productos que comercializa?
- a) Definitivamente si
 - b) Probablemente si
 - c) Indecisa afirmación

- d) Definitivamente no
- e) Probablemente no

Cuales.....:

- a) Queso
- b) Cuajada
- c) Manjar
- d) Yogurt
- e) Otros.....

32. ¿Considera que tiene oportunidades de crecimiento sostenido?

- a) Definitivamente si
- b) Probablemente si
- c) Indecisa afirmación
- d) Definitivamente no
- e) Probablemente que no

33. ¿se considera eficiente cuando produce y distribuye sus productos?

- a) Definitivamente si
- b) Probablemente si
- c) Indecisa afirmación
- d) Definitivamente no
- e) Probablemente que no

34. ¿Cuenta con otros emprendimientos o negocios como aliados para la distribución de sus productos?

- a) Definitivamente si
- b) Probablemente si
- c) Indecisa afirmación
- d) Definitivamente no
- e) Probablemente que no

Entrevista

Estimada encargada de la formalización empresarial de la municipalidad distrital de Molinopampa, acudo a usted para solicitar su apoyo respondiendo preguntas que es con fines de investigación, las respuestas que usted proporcione quedarán en reserva. Gracias por su apoyo.

1. Nombre:.....

2. Edad:

3. Sexo

c) Masculino ()

d) Femenino ()

4. Grado de Instrucción.

g) Primaria ()

h) Secundaria ()

i) Superior ()

5. Profesión

.....

6. Cargo

.....

7. ¿Considera que los requisitos y trámites son complejos e influyen en que los emprendimientos sean informales? ¿De qué manera?

8. ¿Por qué cree usted que los emprendedores no se formalizan en el distrito de Molinopampa?

9. ¿Cree que es importante que los productores conozcan las leyes y reglamentación para formalizar su emprendimiento? ¿Por qué?

10. ¿Cree que los impuestos que se pagan una vez formalizado son razonables?

11. ¿Considera que las empresas formalizadas teniendo mejores oportunidades? ¿De qué manera?

12. ¿Cree que es necesario la escritura pública, la inscripción en registros públicos, el contar con un Registro único del Contribuyente (RUC), licencia municipal, contar con libros contables legalizados, para formalizar los emprendimientos? ¿Por qué?

13. ¿Considera que los productores deben de estar registrados en la Municipalidad? ¿Por qué?

14. ¿La municipalidad promueve capacitaciones enfocadas a la formalización empresarial o a la innovación en la producción de derivados lácteos?
15. ¿Considera que los productores deben capacitarse para desarrollarse y formalizarse? ¿Por qué?
16. ¿Cree que los precios de los productos están acordes con la calidad de los mismos? ¿Qué faltaría implementar para que sean competitivos a nivel regional y nacional?
17. ¿Considera que la producción es sostenible en el distrito de Molinopampa? ¿De qué manera?
18. ¿Considera que los productores tienen oportunidades de crecimiento sostenido y un segmento de mercado definido? ¿Cuáles?

Anexo 3

Características principales de la población de estudio

Edad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
20-29	1	6,7	6,7	6,7
30-49	9	60,0	60,0	66,7
50-59	4	26,7	26,7	93,3
60 a más	1	6,7	6,7	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Sexo	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Femenino	12	80,0	80,0	80,0
Masculino	3	20,0	20,0	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primaria completa	3	20,0	20,0	20,0
Primaria incompleta	2	13,3	13,3	33,3
Secundaria completa	3	20,0	20,0	53,3
Secundaria incompleta	4	26,7	26,7	80,0
Superior incompleta	3	20,0	20,0	100,0
Primaria completa	3	20,0	20,0	20,0
Total	15	100,0	100,0	

Ocupación principal	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Agricultor	1	6,7	6,7	6,7
Ama de casa	12	80,0	80,0	86,7
Ganadero	2	13,3	13,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Mercado real	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Local	9	60,0	60,0	60,0
Nacional	1	6,7	6,7	66,7
Regional	5	33,3	33,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Anexo 4

Fotos de trabajo de campo

Entrevista con la encargada de formalización empresarial de la Municipalidad Distrital de Molinopampa



Entrevista a los productores de derivados

