



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**“ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD EMPRESARIAL PARA LA EXPORTACIÓN DE
BANANO ORGÁNICO DEL PREDIO AGRÍCOLA “MONTE DE LOS PADRES”.
QUERECOTILLO, SULLANA 2018.**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciada en Negocios Internacionales**

AUTOR:

Guerrero Girón, Ethel Yeslind (ORCID: 0000-0002-0985-880X)

ASESOR:

Tullume Capuñay, Victor Raúl (ORCID: 0000-0002-8202-9864)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

PIURA – PERÚ

2021

DEDICATORIA

A DIOS.

Por haberme permitido llegar hasta este punto gozando de salud y determinación, a él porque hoy veo realizado este sueño, que se inició hace 5 años, agradecer por su amor e infinita bondad.

A mis padres

Ethel Girón Abad y Linder Guerrero Carrillo
Por apoyarme en todo momento, por sus consejos, valores y la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A aquellas personas especiales en el cielo y tierra

Que su infinito amor me acompañe siempre. Gracias por su amor, comprensión y apoyo, ejemplos de perseverancia y constancia que lo caracterizan y por el valor mostrado para salir adelante. ¡Los amos!

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a todos mis maestros, por compartir sus conocimientos y experiencias, también en agradecimiento a mis padres porque ellos estuvieron en los días más difíciles de mi vida como estudiante universitaria.

Estoy segura que mis metas planteadas darán fruto en el futuro con esfuerzo y dedicación de cada día para ser mejor sin olvidar el respeto y la humildad que engrandece a la persona.

¡Gracias al amor por acompañarme siempre y que se quede por mucho más!

ÍNDICE

| | |
|---|-----|
| CARÁTULA | I |
| DEDICATORIA | ii |
| AGRADECIMIENTO..... | iii |
| ÍNDICE | iv |
| RESUMEN..... | v |
| ABSTRACT..... | vi |
| I. INTRODUCCIÒN | 1 |
| II. MÉTODO..... | 16 |
| III. RESULTADOS..... | 19 |
| IV. DISCUSIÓN | 25 |
| V. CONCLUSIONES | 28 |
| VI. RECOMENDACIONES | 29 |
| REFERENCIAS | 30 |
| ANEXOS | 32 |
| Anexo N°1: Guía de preguntas al Gerente del Predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES” | 32 |
| Anexo N°2: Validación de los Instrumentos..... | 34 |
| Anexo N°3: Recursos y Presupuesto..... | 37 |
| Anexo N°4: Selección del banano..... | 38 |
| Anexo N°5: Medio del transporte del banano..... | 39 |
| Anexo N°6: Banano en jabas- extraídas del campo | 40 |
| Anexo N°7: Selección banano de exportación..... | 41 |
| Anexo N°8: Desleche del banano..... | 42 |

RESUMEN

En los últimos años, la implementación de habilidades y características es un eje primordial para las empresas, la utilización de herramientas, el tener bien definidas sus actividades de gestión y organización conllevan al éxito de la empresa.

La capacidad empresarial permite expandir tu negocio hacia otros mercados, el objetivo principal de esta investigación es Analizar la capacidad empresarial para la exportación de banano orgánico en el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES” Querecotillo, Sullana 2018. Esta tesis resulta importante para el empresario que dirige el predio si su mayor reto es llegar hacia mercados internacionales de manera directa, ya que este estudio permite saber en qué nivel se encuentra y hacia donde debe dirigirse.

El tipo de investigación es cuantitativa no experimental, descriptiva. La población estuvo constituida por el Gerente del predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”, EL Sr. Alan Cruz Cruz. La técnica aplicada utilizada fue una entrevista, conformada por 23 preguntas.

Finalmente se llegó a la conclusión que el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES” carece de la capacidad de gestión en las actividades desarrolladas para la producción de banano orgánico, así como también no determina tareas previas a la realización de las actividades.

Palabras Claves: Capacidad empresarial, producción, exportación

ABSTRACT

In recent years, the implementation of skills and characteristics is a fundamental axis for companies, the use of tools, having well-defined management activities and the organization of a successful company.

The entrepreneurial capacity allows you to expand your business to other markets, the main objective of this research is the entrepreneurial capacity for the organic banana sector in the farm "MONTE DE LOS PADRES" Querecotillo, Sullana 2018. This thesis is important for the entrepreneur. What is said and what is most important?

The type of research is quantitative, not experimental, descriptive. The population was constituted by the Manager of the agricultural property "MONTE DE LOS PADRES", Mr. Alan Cruz Cruz. The applied technique was an interview, consisting of 23 questions.

Finally, we conclude that the farm "MONTE DE LOS PADRES" is the work of the management capacity in the activities developed for the production of organic bananas, as well as it does not have to determine the tasks prior to the realization of the activities.

Keywords: Business capacity, production, export

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad problemática

Las formas de acceso a mercados internacionales evolucionan en función a la estrategia que aplica cada empresa y sus esfuerzos para adaptarse a los cambios. Una empresa con alto índice de competitividad se refleja por la aplicación de diversos métodos, lo que se busca es ocuparse para lograr vencer a la competencia del sector empleando estrategias mucho más dinámicas, mediante herramientas de capacidad empresarial.

Un elemento fundamental es fortalecer la capacidad empresarial con el fin de acrecentar la competitividad en los productores ya que les permite enfrentarse a un mercado global, mercado donde las oportunidades comerciales surgen de los mismos productores. Moreno (2008).

Sin embargo, según Estrialgo et al (2000) citado en Moreno (2008) nos dice que la capacidad empresarial, es un tema nuevo que no ha sido abordado por estudios ni para prácticas, por lo que mediante la investigación no se puede definir su propio concepto. Este autor rescata opiniones de economistas donde se aborda temas sobre el aporte de la capacidad empresarial de las personas para lograr un desarrollo económico más ventajoso, es decir concentrándose en lo que el empresario hace y su papel en los modelos económicos. Por su parte los psicólogos lo atribuyen al descubrir rasgos de la personalidad del empresario y los sociólogos y especialistas en economía de la empresa se han enfocado a conocer las habilidades adquiridas y los factores que motivan a las personas a desempeñar la función empresarial (Estrialgo et al. 2000).

Cuando hablamos de capacidad empresarial, lo atribuimos a patrones o conjunto de atributos individuales o colectivos, que permite a un individuo, se desenvuelva y logre afrontar determinadas condiciones impuestas por el medio social, económico y político en el cual se involucra. El deseo por alcanzar índices mayores de ganancia de una empresa las obliga asumir proyectos con niveles que demandan un conjunto de actitudes y decisiones de riesgo.

El papel que asume el empresario independientemente de la estructura organizativa, se refleja en la capacidad de respuesta y adaptación al problema que se presentó; es decir; los empresarios deben asumir y cambiar comportamientos teniendo en cuenta los

procesos, etapas o fases en que se encuentre el proyecto o actividad que se desea consolidar.

Uno de los mercados que ha tomado protagonismo en los últimos tiempos por los cambios que ha tenido, es el mercado de la comercialización de banano orgánico donde el empresario ha tenido que idear esfuerzos por adaptarse a un mercado más exigente en cuanto a la calidad y adaptación de productos bajo cuidado de planta como el abono orgánico para la cosecha del producto, es aquí donde se pone a prueba la capacidad del empresario peruano para mejorar en base a esas exigencias. Es importante saber que innovar es la actividad que promueve e incentiva la competitividad de los países. Reconocer la capacidad de toma de decisiones orientadas a una mejor estructuración organizativa.

De esta manera, el presente trabajo de investigación nos permitirá analizar las capacidades empresariales para la exportación de banano orgánico, en el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES” ubicado en Querecotillo, parte importante del comercio desarrollado en Sullana. Para ello, es imprescindible conocer la capacidad empresarial de este pequeño productor, ayudando a descifrar sus potencialidades y sus necesidades, para elaborar programas de capacitación empresarial a su favor.

1.2 Trabajos previos

El presente trabajo de investigación se sustenta bajo antecedentes de carácter internacional y nacional que sirvieron de ayuda al estudio.

Durante la exploración de trabajos previos para la elaboración de este proyecto se encontró escasas publicaciones sobre temas de capacidad empresarial tanto en campo internacional como nacional. Sin embargo, Las publicaciones tomadas a continuación nos permiten sustentar nuestro trabajo y orientarlo hacia los resultados esperados.

La internacionalización de las empresas y sus constantes cambios para lograr la competitividad, obliga adoptar nuevos modelos e instrumentos que ayuden a mejorar y promover el desempeño de las operaciones hacia el interior de la empresa.

Moreno (2008), presentaron la investigación denominada: Análisis de la capacidad empresarial de pequeños productores del Cantón de Guácimo, Costa Rica. Esta investigación tuvo como objetivo valorar la capacidad empresarial de los pequeños productores inscritos al Programa de Desarrollo Comunitario de la Universidad EARTH.

La metodología aplicada se llevó a cabo a través de un enfoque de investigación mixto, aquí se busca intercalar los componentes cuantitativos y cualitativos, con preponderancia del método cuantitativo. El método utilizado es el no experimental, se trató en suma de un método descriptivo, transversal, ya que la información se recogió en un solo momento. Concluyeron que La capacidad empresarial “se puede obtener, de manera aproximada, a través de la medición de las características que la componen, para esto es necesario la exploración y selección minuciosa de cada una de ellas, mediante la literatura” (Moreno, 2008, págs. 72)

En el estudio realizado por Becerra (2017) nos explica que un plan de desarrollo rural que se basa solamente en la producción de la tierra es ineficiente para lograr la viabilidad, se debe de adicionar a este modelo el manejo de capacidades y habilidades sobre gestión y planificación financiera que logre el uso eficiente de los recursos con los que se computan, educarse, actualizarse es una de las necesidades básicas y elementales para lograrlo. Es importante destacar que para contribuir a ese progreso, nuestro objetivo es el diseño de un programa de capacitación que busca el fortalecimiento de la capacidad de planificación financiera, teniendo como eje principal la situación actual de la asociación para facilitar la toma de decisiones.

Para este estudio se trabajó con seis asociaciones de productores agrícolas todas certificadas como orgánicas. Los productos comercializados por las asociaciones son uchuva, piña, pitahaya, mango, banano y panela en donde se les aplicó entrevistas y encuestas. Concluyendo que la prioridad de los productores es cumplir con sus necesidades inmediatas, por lo que no existe una visión a mediano o largo plazo, tal situación dificulta entender la importancia de la educación financiera.

Jaramillo (2012) En esta investigación denominada: Capacidad empresarial para la innovación en los sectores comercio, servicios y turismo. Estudio comparativo de Tijuana (México) y Medellín (Colombia). Se presentó como objetivo analizar e identificar los factores que disponen a la capacidad empresarial en los 3 sectores de comercio. La metodología aplicada presenta un enfoque de investigación mezclado (mixto), combinando componentes cuantitativos y cualitativos. El método utilizado es experimental. Se concluyó que La capacidad empresarial les otorga a sus integrantes una visión distinta de los mercados convirtiéndolo en el eje fundamental para lograr el éxito empresarial, pues se posee mayores conocimientos y habilidades presentes en el ambiente donde se desarrollan.

Martínez & Espinosa (2013) en su investigación denominada: Capacidades Empresariales y Tecnológicas. Una Pequeña Empresa Mexicana-Technology Push. Se presento como objetivo el análisis de la trayectoria, generación y tranferencia de conocimiento del empresario mexicano, a partir de su trayectoria de vida y capacidades tecnológicas. La metodología aplicada es bajo un enfoque cualitativo. Y concluye finalmente que el éxito de una empresa solo se logra identificado oportunidades, e implementando procesos organizacionales eficientes, con base organizacional y laboral que promueve la creatividad.

Barriga (2012), en su investigación titulada: Capacidad empresarial y desarrollo económico. Desarrollo como objetivo identificar la relación que existe entre capacidad empresarial y desarrollo económico partiendo de la conceptualización de ambos factores. La metodología aplicada es de enfoque cualitativo descriptivo de la realidad en la que se desarrollan los sucesos. Dicha investigación concluye en que la capacidad empresarial exitosa permite a los empresarios convertir sus esfuerzos en unidades de producción en la medida que crezcan los mercados, logrando que dicha empresa mejore los niveles de calidad y funcionalidad de sus productos.

Vilchez Medina (2014), en su investigación titulada: "Análisis de la capacidad empresarial en los productores apícolas de dos distritos de la provincia de Huancayo, región Junín". Tiene como objetivo expresar las particularidades de las capacidades empresariales de los productores en el distrito de San Jerónimo de Tunán y San Pedro de Saño, La metodología aplicada es de enfoque cualitativo descriptivo de la realidad en la que se desarrollan los sucesos, se busca expresar los niveles cuantificados de la capacidad empresarial con análisis comparativos de los resultados. Esta investigación concluye que los productores estudiados poseen igual características cuando se evalúan por orden de importancia de capacidad empresarial, pero en distintos niveles.

1.3 Teorías relacionadas al tema

El desarrollo de la capacidad empresarial a través del desarrollo económico da luz a la creación de un nuevo hombre, autogestor de sociedades y de su futuro. Esta herramienta involucra un conjunto de elementos que se llevan a cabo para garantizar el éxito de la actividad empresarial que se desee emprender.

- Capacidad Empresarial

El fomento de la capacidad empresarial puede establecerse mediante la iniciativa de una empresa para ampliar y diversificar un negocio con la capacidad de potenciar su rentabilidad en ámbitos más complejos y competitivos. El empresario se halla en la persistente búsqueda de captar oportunidades que le permitan rotar su capital y para ello es necesario adoptar nuevas formas de gestión que le permita asumir riesgos en nuevos mercados mediante el lanzamiento de nuevos productos, procesos y servicios.

Barriga (2012) nos dice que la capacidad empresarial es “Destreza que tiene una persona o varias, para el montaje y la organización de unidades de producción bienes y servicios (...) según los requerimientos del mercado y la disponibilidad de recursos, condiciones y políticas determinadas” se constituye como el elemento esencial para obtener el crecimiento y desarrollo económico donde se constituya el negocio.

Analizar las distintas características que generan que un empresario sea exitoso, se encuentra englobado en la particularidad de la capacidad empresarial, enfocado al descubrimiento de sus características personales como sus intereses, motivaciones, aptitudes, actitudes, entre otros, que te presentan un escenario de fortalezas y debilidades que determinen nuestro punto de partida.

La capacidad empresarial logra que los empresarios vuelvan sus energías y esfuerzos en variable de expansión de unidades de productivas que cubran el mercado en el que se comercializan.

Según Zehnder et al. (2002) citado en Moreno (2008) interpreta a la capacidad empresarial como “La buena disposición del productor agropecuario para desarrollar administración eficiente de los recursos de su empresa, en base a un conocimiento integral de su funcionamiento en concordancia con el cumplimiento de objetivos definidos y consensuados con quienes tienen responsabilidades sobre la misma”.

La productividad está relacionada fuertemente a los esfuerzos por calificar al empresario y otorgarles un contacto tecnológico y científico traducido a mayores índices de eficiencia y productividad, entes claves para lograr expandir la producción y aumentar sus ingresos económicos.

En conclusión, para estos autores, el término de capacidad empresarial está referido a la disposición y utilización de datos que una empresa identifica y facilita para lograr una eficiente disposición de decisiones. Comprender el funcionamiento actual de la empresa, que ayude anticipar sucesos futuros, con la intención de poder respaldar las decisiones empresariales asumidas durante un periodo de tiempo.

Establecer herramientas empresariales inteligentes, tiene origen a la utilización de información optima extraído directamente del lugar donde se desarrolla la actividad, es decir, datos de producción, información adicional de la empresa, competencia, productos y distintos ámbitos.

Finalmente, en mi opinión la capacidad empresarial se ha transformado en un tema muy relevante y estratégico pues estudia las competencias que llevan al progreso y creación de empleo. La capacidad empresarial se presenta como el acceso universal para acceder los recursos fructíferos a lo que deseamos llegar en el futuro. Sin embargo, mediante la búsqueda de información que nos llevaba a respaldar su definición me encontré con la sorpresa de que hay supuestos muy poco discutidos.

- Actividades de gestión

Se indica a las numerosas actividades que se motivan para efectuar con un fin primordial definido, en un tiempo dado disponer del uso de los recursos humanos, materiales y para el cual se debe tener presupuestados los costos en que se incurrirán.

Para lograr una dirección eficiente de las actividades de gestión empresarial es necesario implementar puntos clave que ayuden a dirigir las actividades dentro de la empresa, estas actividades son administrar, planificar, coordinar, seguimiento y control de todas las actividades y los recursos, con el fin de que todas las actividades asignadas se realicen en el tiempo ofrecido y con los costos presupuestados (management, 2016).

- Capacidad de organización

La capacidad organizacional es el potencial que tiene una empresa u organización, impulsada través de la creatividad, innovación, en buscar no solo mejorar el producto, volviéndolo altamente competitivo, sino también proporcionar una mejor relación entre los distintos participantes involucrados en el proceso.

Según Cándido (2014) nos dice que “La sinergia que se construye (...) pautan, guían, canalizan y potencializan los esfuerzos hacia el logro de una manera más expedita; obteniendo la eficiencia y la eficacia. La eficiencia (...), haciendo las cosas correctamente y la eficacia, haciendo las cosas correctas”.

La capacidad organizacional permite que la empresa logre sus objetivos, como si fuera una competencia con bases en la cooperación, donde toda la situación se predispone a realizar las actividades con entusiasmo, con calidad y excelencia. Donde cada ser humano entrega lo mejor de cada uno.

Además, intenta interpretar los objetivos y las estrategias, sincronizando el ingenio y las contienda con las precisiones de la organización. La capacidad de organización muestra la armonía divergente entre todos los diversos factores que influyen dentro de la empresa que la conllevan a lograr el éxito competitivo.

Para ello es necesario tener una MISIÓN, identificar con exactitud el alma de la organización, la que siempre debe ser: clara, objetiva, impulsora e inspiradora: que guíe y motive las cualidades dentro de la empresa del talento humano en la organización. La MISIÓN significa “el motivo por el que fue fundada y el fin que debe servir”. Ella debe ser reflejada por los miembros con entusiasmo; ha de florecer para cada decisión de los miembros, independientemente del cargo en el que se encuentre de las personas que trabajan en ella.

- Capacidad productiva

Para determinar la tarea y estrategia de una empresa es indispensable tener presente la capacidad productiva con la que se cuenta. Lograr inversiones teniendo como precedentes que estas actividades forman parte de un plan integrado que reflejará ventajas para las organizaciones.

La capacidad productiva se refiere a un elevado nivel de producción que sobrelleva una unidad productiva, manteniendo una circunstancia normal de manejo durante un periodo de tiempo determinado.

Es importante determinar si el procedimiento productivo de una empresa es apto de satisfacer la demanda actual del mercado. Además, evalúa si las instalaciones y equipos continúan inactivos o han sido aprovechados en su totalidad. Es conveniente que la empresa maneje una capacidad productiva flexible que le permita ajustar sus cambios en los volúmenes de producción.

Es decir, supongamos que una empresa tenga una capacidad productiva por encima de la requerida, estaría perdiendo clientes, y la tuviese por debajo de la requerida, estaría incurriendo en costes adicionales a la producción existente (Productividad, 2015).

Para determinar la función de la capacidad productiva, se debe lograr tener presente las siguientes situaciones:

- Intuir con exactitud la demanda.
- recursos tecnológicos y los aumentos de capital.
- Identificar el volumen óptimo de producción.
- Adaptación al cambio.

Importancia de la capacidad Empresarial

Cuando se enfoca el estudio al pequeño productor se aprecia que los recursos se manejan de en casi todos los casos de manera empírica e intuitiva con base a su experiencia acumulada y en la tradición familiar; sin embargo cuando ha requerido incurrir en cambios a sus sistemas productivos toma decisiones rápidas basadas en conductas poco racionales y sin ser guiados por alguna metodología en la que estén sustentadas los nuevos procedimientos adoptados, que tengan una coherencia lógica y guiada hacia sus objetivos. Provocando un uso ineficiente de sus recursos.

Por lo general, estos pequeños productores siempre reciben ayuda de instituciones y organizaciones enfocados a mejorar su “conocimiento”, pero no siempre la ayuda recibida está orientada a los temas de interés y necesidad del productor.

Las fuerzas políticas, económicas mundiales y ambientales afectan severamente a las comunidades rurales. Entidades internacionales como (OMC), los Tratados de Libre

Comercio (TLC), el MERCOSUR, colocan a los pequeños productores comunidades rurales como los protagonistas del mercado mundial.

Los componentes mencionados son la clave para incorporar el desarrollo de zonas rurales hacia nuevos mercados, donde les ofrezcan mejor paga de sus productos y por consecuente mejorar su calidad de vida. Este enfoque requiere de instrumentos necesarios para lugar convertir a una comunidad de agricultores a empresarios que toman decisiones en base a teorías y técnicas objetivas. Esta transformación necesita de implementación de estrategias específicas y rápidas hacia los mecanismos de desarrollo realizando enormes esfuerzos en la parte de organización y de capacitación empresarial (Vilchez, 2014, pág. 19)

El fomento de la capacidad empresarial (FCE)

Se realiza enfocado a mejorar ciertas aptitudes y ampliar conocimientos mediante capacitaciones estructuradas. Este fomento permite ampliar la base empresarial de ciertas empresas con el fin de que su participación en el mercado sea mucho más agresiva y competitiva. Agilizar la capacidad empresarial de distintas empresas permite acelerar la creación de empleo e incrementar el desarrollo económico.

El FCE tiene como fin el inicio y expansión de una empresa potenciando el crecimiento y la innovación. Fomentar la capacidad empresarial debe servir para crear una base mucho más sólida, donde finalmente el empresario pueda diversificar total o parcialmente sus productos independientemente del tamaño del mercado en el que se comercialicen, haciendo hincapié a la calidad y a la generación de valor. (Ulloa, 2010)

- Exportación

“La exportación es el envío legal de mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo en el extranjero”. (Bancomext, 2005)

Régimen aduanero por el cual, se permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. Para ello la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado en el extranjero. (Sunat, 1997-2016)

La exportación es cualquier bien o servicio el cual es enviado desde un país a otra parte del mundo. Es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios que se trasladan de un país a otro. Se realiza en condiciones determinadas en donde la complejidad de las distintas

legislaciones y las operaciones involucradas pueden ocasionar determinados efectos fiscales. Se trata de una venta que va más allá de las fronteras arancelarias en donde se encuentra instalada la empresa y por tanto las “reglas del juego” pueden cambiar. (Ventura, 2018)

Ventajas de la exportación

Bancomext (2005) Nos dice que la exportación: “Mejorar la competitividad e imagen de la empresa, Mayor estabilidad de la capacidad por flujos en otras divisas, Mejor aprovechamiento de la capacidad de producción instalada, Reducción de costos por mayores volúmenes de venta y créditos menos caros”. (pág. 67)

- Exportación de Banano orgánico

El 3% de producción a nivel mundial, está representado por el Perú en el sector de exportación de banano orgánico. Según Foro mundial del bananero (2017), “En 2014 la producción ocupó alrededor de 5 500 ha, cerca del 4% de la superficie total. Ésta se concentró en las regiones septentrionales de Piura, Tumbes y Lambayeque, y fue producida principalmente por pequeños propietarios con fincas menos de tres ha”. Es así, que más del 80% de esta producción, hoy en día, se concentra en el Valle del Chira en Piura.

- En Perú entre 2010 y 2015, la producción de banano orgánico aumentó en un 94%².
- El 5% de los bananos producidos en Perú son exportados por cerca de 7 000 pequeños agricultores.
- Entre 2014 y 2015, las exportaciones aumentaron un 19%, alcanzando US \$ 143 millones y cerca de 190 000 toneladas³.
- Los bananos peruanos se exportan a 15 países. Los destinos más importantes son Estados Unidos, los Países Bajos, Alemania, Bélgica, Corea del Sur, Finlandia y Japón (Foro mundial del bananero, 2017)

Promover la exportación de banano

El Minagri genera la competitividad de los pequeños productores agropecuarios en el ámbito nacional mediante la aplicación de incentivos financieros que brindan en apoyo a la asociatividad, gestión empresarial y adopción de tecnología.

El Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), financió a un promedio de 50 productores que integran la Cooperativa Agraria Alto Grande Santa Sofía de Sullana (Piura) quienes lograron potenciar su producción de banano orgánico.

Este apoyo estuvo reflejado en la entrega de un camión que les permitirá transportar de manera óptima sus cajas de banano, un tanque de cisterna para el transporte de agua e infraestructura diseñada para la realización de todos sus procesos y empaque de la fruta.

República (2018) nos dice que “La entrega de estos equipos forman parte del Programa de Compensaciones para la Competitividad (Agroideas), basado en adopción de tecnología, cuya inversión fue de S/ 379,592.00. Además, (...) pago por servicio de las certificaciones Orgánica, Global Gap y Fair Trade, trascendental para asegurar la exportación a Alemania”

Exportación de banano orgánico a Europa y Asia

ANDINA (2018) informó que “Entre el año 2013 y el 2017, la Asociación de Productores de Banano Orgánico Valle del Chira de Sullana, pasó de exportar 4 a 17 contenedores de banano orgánico semanales, consolidando su presencia exportadora en cinco países de Europa y Asia.”

Se llegó a ejecutar un plan de negocios, el cual le permitió a esta asociación construir 5 centros de empaque que permitió procesar banano orgánico en mayor cantidad y mejor calidad.

Tuvieron la participación de Agroideas que les ofrecieron cooperación técnica e instrucción capacitaciones que lograron fortalecer su productividad y procesos de control de calidad. Se les entregó 5 toneladas con furgón, e insumos agrícolas como abono orgánico, sulfato de potasio y compost. Logrando consolidar exportación de manera directa hacia Holanda, Bélgica, Italia, Alemania y Corea del sur

Esta asociación posee certificaciones como Comercio Justo, Orgánico y Global Gap, que les permite además facilitar con el cumplimiento de estándares de calidad exigidos por el mercado internacional. (ANDINA, Agencia Peruana de Noticias, 2018)

Nuevo mercado para el banano orgánico

PORTUGAL

ANDINA (2017) publicó en el 2017, que Gracias a la ayuda de la Oficina Comercial del Perú en Lisboa, se realizó la primera exportación al puerto de Portugal.

un banano procedente de 2,000 familias productoras de la asociación peruana Bananeros Orgánicos Solidarios (BOS), quien comercializa bajo la marca de Fresh Perú, tal como lo indica Mincetur en sus páginas.

Portugal, procedente de unas 2,000 familias productoras de la asociación peruana Bananeros Orgánicos Solidarios (BOS), bajo la marca Fresh Perú, indicó el Mincetur.

Se exportaron alrededor de 1080 cajas que hacen un total de 27 toneladas, el intercambio comercial se logra por el apoyo de la oficina ubicada en Lisboa como se mencionó al inicio que ayudó a establecer el primer contacto entre BOS y la importadora Positive Gravity de Portugal.

Este producto se repartió en los importantes puntos de venta de Portugal como los supermercados Continente, Pingo Doce, Intermache, Brio y Celeiro. Con la finalidad de que la demanda del banano se convirtiera en la venta más exitosa, y aumente la cantidad de contenedores entre ocho y diez por semana.

Además, del acercamiento del banano orgánico a otros países de Europa. Siento España y Polonia uno de los primeros países en miras de Banano Orgánico.

1.4 Formulación del problema

1.4.1 Problema general

¿Cómo influye el análisis de la capacidad empresarial para la exportación de banano orgánico en el predio agrícola “¿MONTE DE LOS PADRES” Querecotillo, Sullana?

1.4.2 Problemas específicos

¿Cuáles son las actividades de gestión desarrolladas para la producción de banano orgánico en el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”?

¿Cuál es la capacidad de organización que presenta el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”?

¿Cuál es la capacidad productiva de banano orgánico con fines de exportación del predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”?

1.5 Justificación del estudio

El presente trabajo de investigación se justifica en analizar la capacidad empresarial para emprender e innovar, en el predio monte de los padres para hacer frente a las exportaciones de banano orgánico.

Se tomará como base la toma de decisiones orientadas a percibir la estructuración y regulación empresarial con el objetivo de lograr competitividad a nivel interno y externo frente a las empresas, centrado en la distinción del empresario y su entorno.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis general

El análisis de la capacidad empresarial influye de manera positiva para la exportación de banano orgánico en el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES” Querecotillo, Sullana

1.6.2 Hipótesis específicas

- Las actividades de gestión desarrolladas en el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES” son las adecuadas para la producción de banano orgánico
- la capacidad de organización que presenta el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES” es la recomendada para la producción de banano orgánico.
- La capacidad productiva del predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES” es de capacidad excelente para exportar banano orgánico.

1.7 Objetivo

1.7.1 Objetivo General

Analizar la capacidad empresarial para la exportación de banano orgánico en el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES” Querecotillo, Sullana 2018.

1.7.2 Objetivo específico

- Identificar cuáles son las actividades de gestión desarrolladas para la producción de banano orgánico en el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”
- Determinar cuál es la capacidad de organización que presenta el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”
- Determinar cuál es la capacidad productiva de banano orgánico con fines de exportación del predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”

II. MÉTODO

2.1. Diseño de investigación

Es una investigación cuantitativa no experimental, descriptiva.

2.2 Operacionalización de Variables

Variable independiente: Capacidad empresarial.

Variable dependiente: Exportación

TABLA 1: Operacionalización de Variables
Fuente: Elaboración propia

| Variable de estudio | Definición conceptual | Definición operacional | Dimensiones | Indicadores |
|----------------------|---|--|-----------------------------|--|
| CAPACIDAD EMPRESARIA | Barriga (2012) nos dice que la capacidad empresarial es la “Destreza que tiene una persona o varias, para el montaje y la organización de unidades de producción bienes y servicios (...) según los requerimientos del mercado y la disponibilidad de recursos, condiciones y políticas determinadas” | Esta variable nos dará el alcance de la capacidad empresarial del productor para dirigir el Predio Agrícola, “Monte de los padres” orientado a la producción de banano | Actividades de Gestión | Plan de producción Control de calidad Certificaciones |
| | | | Capacidad de Organización | Registro Contable Tendencia a nueva tecnología |
| | | | Capacidad Productiva | Volumen Oportunidades Precio Sostenibilidad |
| EXPORTACIÓN | El 3% de producción a nivel mundial, está representado por el Perú en el sector de exportación de banano orgánico | En esta variable se desarrollará el análisis de la capacidad empresarial orientas a la exportación de banano orgánico | Lineamientos de Exportación | Empresa Mercado Producto Transporte local e internacional Operadores Logísticos Aduana Certificaciones Gustos y preferencias Envase y Embalaje |

2.3 Población y Muestra

2.3.1 Población.

Mi población está representada por la persona a cargo de la gerencia del Predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”.

- Gerente: 1 persona

2.3.2 Muestra.

La selección de la muestra será el representante de la gerencia

- Muestreo por Conveniencia: representado por 2 trabajadores

2.4 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

La Técnica que se utilizara es la Entrevista con el objetivo de recopilar información bajo el instrumento de un cuestionario de preguntas, método eficiente para alcanzar datos puntuales y relevantes.

2.5 Métodos de Análisis de Datos

Los datos obtenidos en el presente proyecto de investigación serán analizados con las exigencias que el caso amerita, teniendo en cuenta el uso de herramientas correspondientes según la naturaleza de los valores.

2.6 Aspectos Éticos

Se ajustará a las exigencias académicas establecidas según el reglamento de la universidad y de la Escuela de Negocios Internacionales lo que permitirá cumplir de manera responsable y ética, todas las exigencias del caso.

III. RESULTADOS

OBJETIVO ESPECÍFICO 01:

Identificar cuáles son las actividades de gestión desarrolladas para la producción de banano orgánico en el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”

Pregunta Nro 1: ¿Planifica Ud. sus actividades de producción y comercialización para la exportación del banano orgánico de su predio?

De acuerdo a la respuesta manifestada por el gerente del predio Sr. Alan Martin Cruz Cruz, respondió de manera muy sencilla como que efectivamente se planificaba con anticipación, pero no describió de manera profunda cuales eran con exactitud sus actividades.

Se establece que las actividades de gestión están relacionadas a administrar, planificar, coordinar, seguimiento y control de todas las actividades y los recursos

Pregunta Nro2: ¿Para el desarrollo de la actividad de exportación del banano orgánico, tiene en cuenta la demanda de los mercados internacionales?

De acuerdo a la segunda respuesta manifestada, el Sr. Alan Cruz, respondió que él se guía principalmente por las estaciones por las que atravesaba la fruta, específicamente hacía referencia al verano(calor) y al invierno (frío). Estas épocas provocan la inestabilidad, ya que influye en que la demanda de la fruta sube o baje.

Pregunta Nro3: ¿Tiene conocimiento de las exigencias de calidad del banano orgánico, por parte de los mercados internacionales?

El señor Alan tiene conocimiento de las exigencias del mercado internacional, pero considera que ha bajado debido a que países como República Dominicana y Ecuador han logrado incrementar la demanda en los mercados lo que provoca que el banano peruano baje sus pedidos y capacidad de entrega en los mercados internacionales.

Pregunta Nro4: ¿Considera que su producción de banano orgánico reúne las condiciones para exportación?

El gerente del predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”, Se encuentra dentro de los lineamientos y requisitos establecidos para la venta al mercado internacional.

Además de que a eso le suma, los cuidados, limpieza, abono y calibre de la fruta exactos para mantener el nivel competitivo frente a otros países.

Pregunta Nro5: ¿Toma en cuenta Ud. la competencia de los demás productores de banano orgánico?

El enfoque más importante para el gerente es la competitividad, estos productores compiten en base a la calidad en el cuidado de las plantas y de las frutas, así como la aplicación de floreales y abonos que contribuyan a incrementar la capacidad productiva del predio reflejado en cajas que produzcan por hectárea.

Pregunta Nro6: ¿Planifica el uso racional y adecuado de sus recursos disponibles para el proceso productivo y comercial del banano orgánico?

El gerente nos explica que la distribución se realiza por etapas, etapas de abono, etapa de palana para deshierbar, etapa de deschante, etapas de enfunde, etapa de poner cinta donde cada uno lleva un proceso y tiempos establecidos.

OBJETIVO ESPECÍFICO 02:

Determinar cuál es la capacidad de organización que presenta el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”

Pregunta Nro1: ¿Están definidas las diferentes actividades a desarrollarse en la producción y comercialización del banano orgánico que produce el predio?

El gerente del predio nos respondió que su organización se realiza de manera diaria y semanal y depende el tiempo y la salida del agua por el canal de regadío. Por ejemplo, él nos detalla a continuación la secuencia de las actividades.

Las actividades dentro del predio son:

- La etapa de abono Se realiza durante las primeras semanas
- El riego
- El plátano necesita que se riegue constantemente ya que es una planta sensible a la sequía, si el banano recibe poca agua, se produce instrucción foliar e inconveniente para el desarrollo de las hojas. Además, nos comentó que el riego se reduce cuando los frutos están próximos a madurarse
- Enfundes
- Esta parte busca proteger el racimo con una funda de polietileno perforada en dimensiones convenientes
- Calibre la fruta y se ve donde se coloca la cinta
- Finalmente, la limpieza de las plantas.

¿Se efectúa las coordinaciones correspondientes con el personal del predio sobre el desarrollo de las diferentes actividades en la producción del banano orgánico?

El gerente del predio nos comenta que las coordinaciones se realizan al inicio de la semana, además hace énfasis a que su personal son personas que conocen el tratamiento de estas plantas, que han dedicado su vida al cultivo de esta fruta y que su fortaleza es el manejo de los tiempos y momentos del banano.

Pregunta Nro2: ¿Se desarrollan actividades de capacitación orientadas a la mejora de la calidad del producto cosechable, al personal de producción del banano orgánico?

La respuesta a esta pregunta fue que son muy poco el interés que muestran por asistir a charlas de capacitación o actualización de la fruta debido a la falta de tiempo, ya que la mayor parte del día se centran a sus labores dentro del predio.

Pregunta Nro3: ¿Se cumple de manera oportuna y eficiente con el desarrollo de las actividades propias de la producción y comercialización del banano orgánico?

El gerente del predio agrícola Monte de los padres, nos comenta que trabaja en base a metas y tiempos, nos indica que les hace saber a sus trabajadores el cliente para el que va destinado su producto y envase a esa información todos sus trabajadores se programan para cumplir en los tiempos pactados y además de los lineamientos internacionales y exigencias de calidad que dicho país les indica.

Pregunta Nro4: ¿Se cuenta con las herramientas apropiadas en las instalaciones del predio para garantizar el buen desarrollo en las actividades de producción y comercialización del banano orgánico?

El Sr. Alan Cruz, nos comenta que cuenta con todos los requerimientos y exigencias para que la fruta sea 100% orgánica, y para que esta pueda ingresar sin problemas al país que lo solicita.

OBJETIVO ESPECÍFICO 03:

Determinar cuál es la capacidad productiva de banano orgánico con fines de exportación del predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”

Pregunta Nro1: ¿Cuál es la periodicidad de Producción de Banano en el Predio Agrícola “MONTE DE LOS PADRES”

El gerente nos comenta, que el periodo del banano se acomoda de acuerdo a la variedad, la que más en el norte del país es la Variedad Cavendish, es una planta más alta y que se acomoda al clima tropical y produce entre 9 y 10 meses.

Pregunta Nro2: ¿Cuántas hectáreas están destinadas a la producción de Banano en el Predio Agrícola “MONTE DE LOS PADRES”?

Predio Agrícola “MONTE DE LOS PADRES” tiene destinado 10 hectáreas para la producción de banano. Que llegan a producir 1000 cajas aproximadamente.

Pregunta Nro3: ¿Se efectúa un seguimiento continuo del desarrollo eficiente de las diferentes actividades productivas del banano orgánico, en el predio?

El gerente nos indica que si, en efecto se realizan seguimiento a las actividades dentro del fundo, pero ponen especial énfasis al tema de las plagas por la aparición de nuevas plagas lo que implica estar pendientes de esos brotes para dar atención a tiempo y evitar el descarte de la fruta.

Pregunta Nro4: ¿Emplea estrategias que garanticen la sostenibilidad de la tierra del cultivo de banano en el tiempo?

El gerente nos comenta que las estrategias aplicadas se en relación con el clima, específicamente a los meses de frío, sus estrategias han estado aplicadas al tratamiento de la planta mediante la fumigación de exfoliadores que permite estimular la planta, para que su producción salga antes del tiempo estimado con la posibilidad de captar un mercado menos abastecido.

Pregunta Nro5: ¿Se desarrollan y cumplen de manera eficiente las diferentes normas de calidad exigidas en los campos de producción?

El gerente nos comenta que el proceso de elección de la fruta es mucho más meticuloso, ya que las exigencias internacionales son muy agresivas, la fruta debe ir intacta es decir sin rayas, ni manchas, y que la punta no esté amarilla. Es decir, el cuidado implica cuidar

con exactitud que toda la fruta este apta para la venta al mercado internacional y que el descarte se de en menores proporciones.

IV. DISCUSIÓN

OBJETIVO ESPECÍFICO 01: *Identificar cuáles son las actividades de gestión desarrolladas para la producción de banano orgánico en el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”.*

De acuerdo a las respuestas de las preguntas efectuadas en el objetivo Nro 1, el Gerente del Predio Agrícola “MONTE DE LOS PADRES” Sr. Alan Cruz Cruz nos muestra un panorama un poco confuso, si bien él cuenta con el conocimiento sobre el cuidado de la fruta en el campo, maneja tiempos, estaciones y procesos. En cuanto a las actividades de gestión no tiene muy claro cuáles son su prioridad y tampoco las agrupa de tal manera que cada uno de ellas estén interconectadas.

Es importante conocer que el primer paso para lograr el manejo adecuado de un producto es saber reconocer sobre qué actividades se apoya la empresa, no solo reconocer las esenciales ante los ojos, sino ir más allá, es decir que todas queden perfectamente identificadas, de manera que se conozca cada límite del proceso por el que pasa la empresa y todo quede plenamente identificado.

El predio Agrícola “MONTE DE LOS PADRES” Necesita utilizar los recursos humanos y físicos de manera productiva. Las actividades de gestión se basan en 4 pilares: Los cuales son Planificar: consistente en la fijación y programación de las metas a nivel estratégico, Organizar: Asignar y coordinar las diferentes tareas, definiendo quién, cuándo y cómo se ejecutan, Dirigir: esta función consiste en motivar, impulsar los distintos miembros de organización y finalmente Controlar: esta ultima etapa radica en la supervisión del trabajo, analizando fortalezas y debilidades de la empresa, subsanando defectos que incurran dentro del proceso. (management, 2016)

Finalmente, manejar de manera óptima las actividades de gestión debe lograr un mejor uso de los recursos, así como la ayuda de profesionales expertos, que aporten sus habilidades y conocimientos.

OBJETIVO ESPECÍFICO 02: Determinar cuál es la capacidad de organización que presenta el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”

Para este segundo objetivo, y después del análisis de las preguntas planteadas en este indicador, se obtuvo que el predio agrícola “Monte de los padres”, se organiza de manera empírica, o sea su justificación va ligado a un reconocimiento de actividades propias de sus años al cuidado de la tierra para el cultivo del banano.

El gerente no determina tareas previas a la realización de la actividad, ni mucho menos individualiza áreas, ya que los 5 trabajadores son los mismos autores para cada tarea dentro del campo, es decir nadie se especializa en un área en específico haciendo difícil la organización de sus actividades

Según Cándido (2014) nos dice que “La sinergia que se construye (...) pautan, guían, canalizan y potencializan los esfuerzos hacia el logro de una manera más expedita; obteniendo la eficiencia y la eficacia. La eficiencia (...), haciendo las cosas correctamente y la eficacia, haciendo las cosas correctas”.

La capacidad de organización ayuda a conducir una empresa hacia un proceso de adaptación y cambio, que la haga crecer y ser mucho más competitivas. Además, Mantener organizadas las actividades permite optimizar procesos, así como también su capital humano aporta conocimientos que mantienen activa y posicionada en el mercado

Es decir, La razón fundamente y vital de las capacidades se dirige y trata de encauzar las fortaleces de sus colaboradores promoviéndoles a buscar importantes soluciones, que mantenga a la empresa en un peldaño superior que sus competidores.

Y finalmente, la capacidad de organización permite elevar las competencias y habilidades de los trabajadores y que cada actividad se efectúe mediante equipos de trabajo en un ambiente de proyectos llevados a cabo con excelencia y calidad.

OBJETIVO ESPECÍFICO 03: Determinar cuál es la capacidad productiva de banano orgánico con fines de exportación del predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”

De acuerdo a las respuestas de las preguntas efectuadas para determinar la capacidad de producción. El gerente de predio agrícola “Monte de los padres”, Sr. Alan Cruz Cruz, nos manifiesta que él cuenta con 10 hectáreas, y que su capacidad de producción en un clima favorable es de 1000 cajas semanales. Pero que debido al constante cambio en el clima entre calor y frío su producción actual se mantiene en un 50% menos de lo normal.

Considero que el predio en mención, no cuenta con la capacidad de fruta disponible para cubrir la demanda que normalmente se solicita.

Ahora bien, es necesario tener claro que cuando tomamos la decisión de comercializar en un ámbito internacional debemos ser conscientes que el mercado al que le deseamos vender, es mucho más grande y agresivo que comercializar en un nacional, y que por lo tanto debemos estar preparados para cubrir con las cantidades de fruta que estos países nos solicitan.

La empresa debe de tener claro, a qué niveles de venta desea llegar en un determinado tiempo, ya sea mediante una proyección semanal, mensual o anual.

Además, tener en cuenta que no toda la fruta que se produce en un campo es considerada para venta internacional, es ahí donde el descarte de la fruta debe ser tomada como una oportunidad de incremento de ventas y por lo tanto ingreso de dinero.

La tecnología y el incremento en el capital es uno de los puntos alternos para llegar a producir mayores cantidades de fruta. La tecnología está acompañada de puntos como la fiabilidad, la calidad y los costes. Siendo esto capaz de determinar si una empresa es suficiente para lograr la satisfacción de la demanda actual del mercado.

Finalmente es muy importante que la organización maneje una capacidad productiva flexible que le permita ajustar sus cambios en los volúmenes de producción.

Es decir, supongamos que una empresa tenga una capacidad productiva por encima de la requerida, estaría perdiendo clientes, y si la tuviese por debajo de la requerida, estaría incurriendo en costes adicionales a la producción existente (Productividad, 2015).

V. CONCLUSIONES

Se carece de la capacidad de gestión en las actividades desarrolladas para la producción de banano orgánico en el predio “MONTE DE LOS PADRES”.

Se concluyó que el gerente no determina tareas previas a la realización de las actividades, ni mucho menos individualiza áreas.

Se concluyó que el predio monte de los padres no posee la capacidad para cubrir los pedidos de fruta a nivel internacional

VI. RECOMENDACIONES

Se recomienda definir las áreas de manera minuciosa, aprendiendo herramientas empresariales que ayuden a mejorar su capacidad empresarial. Realizar cursos sobre temas de ámbito empresarial, así como la garantía de apostar por personal capacitado que lleve el rumbo del predio hacia un ámbito mucho más profesional y competitivo.

El empresario debe arriesgar y aprender a destinar tareas, le recomiendo contratar personal capacitado para cada área que ayude a encaminar el proyecto de manera efectiva. Preocuparse por capacitar a sus trabajadores, que garantice el trato responsable y orgánico que el mercado exige.

La recomendación para este objetivo es que se debe aplicar soluciones como la asociatividad mediante formalidad de una empresa o razón social, que garantice la veracidad y confiabilidad del producto y entrega del mismo a nivel internacional. Y que además les permita cubrir con los grandes volúmenes de fruta que se requiere.

REFERENCIAS

- Spina, M., Rohvein, C., Urrutia, S., Roark, G., & Paravié, D. (2016). *Aplicación del modelo SCOR en PyMEs metalmecánicas de Olavarría*. Alemania: Artículo de Investigación Científica.
- Ulloa, M. (14 de Noviembre de 2010). *Administración, Gestión y comercialización de PYMES*. Recuperado el 26 de septiembre de 2018, de La empresa y la capacidad empresarial: <http://mulloa1028.blogspot.com/2010/11/la-empresa-y-la-capacidad-empresarial.html>
- ANDINA. (26 de Enero de 2017). *Agencia Peruana de Noticias*. Obtenido de Agencia Peruana de Noticias: <https://andina.pe/agencia/noticia.aspx?id=651106>
- ANDINA. (5 de Abril de 2018). *Agencia Peruana de Noticias*. Obtenido de Agencia Peruana de Noticias: <https://andina.pe/agencia/noticia-piura-consolida-su-exportacion-banano-organico-a-europa-y-asia-705535.aspx>
- Barriga Manrique, E. (2012). *Capacidad empresarial y desarrollo economico*. España: Universidad Eafit.
- Cándido, M. (9 de Junio de 2014). *Acento*. Obtenido de Capacidad organizacional: Estrategia y valores: <https://acento.com.do/2014/opinion/8147213-capacidad-organizacional-estrategia-y-valores/>
- Capacidad empresarial*. (2015 de Mayo de 25). Recuperado el 2018 de septiembre de 30, de Buenas tareas: <https://www.buenastareas.com/ensayos/Capacidad-Empresarial/2242817.html>
- Foro mundial del bananero. (9 de Noviembre de 2017). Peru.
- Jaramillo Velásquez , L. (2012). : *Capacidad empresarial para la innovacion en los sectores comercio, servicios y turismo. Estudio comparativo de tijuana (mexico) y medellin (colombia)*. Tijuana: El colegio de la Frontera.
- management, E. E. (8 de Julio de 2016). *Escuela Europea de management*. Obtenido de Escuela Europea de management: <http://www.escuelamanagement.eu/direccion-general-2/que-es-gestion-empresarial-y-cuales-son-sus-funciones>
- Martínez Vázquez, G., & Espinosa Yañez, A. (2013). *Capacidades Empresariales y Tecnológicas. Una Pequeña Empresa Mexicana-Technology Push*. Mexico: Profesores-Investigadores UAM-X.
- Moreno Vargas, M. (2008). *Análisis de la capacidad empresarial de pequeños*. Turrialba, Costa Rica: Universidad EARTH.
- Pilot. (2009). *Manual practico de logistica*. España : Instituto Aragones de Fomento.

Productividad, S. (11 de noviembre de 2015). *Organización Lean*. Obtenido de Organización Lean: impleproductividad.es/blog/que-es-la-capacidad-productiva-y-como-influye-en-tu-empresa/

República, L. (4 de Junio de 2018). *La República*. Obtenido de La República: <https://larepublica.pe/sociedad/1254979-piura-minagri-promueve-exportacion-banano-organico>

Vilchez Medina, K. (2014). *Análisis de la capacidad empresarial en los productores apícolas de dos distritos de la provincia de Huancayo, Región Junín*. Huancayo: Universidad Nacional del centro del Perú.

ANEXOS

Anexo N°1: Guía de preguntas al Gerente del Predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”

ENTREVISTA A GERENTE

Buenos Días / Tardes la presente Entrevista que está a punto de realizar tiene la finalidad de contribuir a la investigación sobre el ANÁLISIS DE LA CAPACIDAD EMPRESARIAL PARA LA EXPORTACIÓN DE BANANO ORGÁNICO DEL PREDIO AGRÍCOLA “MONTE DE LOS PADRES”. QUERECOTILLO, SULLANA 2018. Le agradezco responda a las preguntas de manera sincera, clara y precisa, muchas gracias por la atención brindada a la presente. Los resultados de esta Entrevista son netamente con fines académicos

DATOS GENERALES

NOMBRE COMPLETO: EDAD:

GRADO DE INSTRUCCIÓN: CARGO ACTUAL.....

| ACTIVIDADES DE GESTIÓN | |
|----------------------------------|--|
| 1 | ¿Planifica Ud. sus actividades de producción y comercialización para la exportación del banano orgánico de su predio? |
| 2 | ¿Para el desarrollo de la actividad de exportación del banano orgánico, tiene en cuenta la demanda de los mercados internacionales? |
| 3 | ¿Tiene conocimiento de las exigencias de calidad del banano orgánico, por parte de los mercados internacionales? |
| 4 | ¿Considera que su producción de banano orgánico reúne las condiciones para exportación? |
| 5 | ¿Toma en cuenta Ud. la competencia de los demás productores de banano orgánico? |
| 6 | ¿Planifica el uso racional y adecuado de sus recursos disponibles para el proceso productivo y comercial del banano orgánico? |
| CAPACIDAD DE ORGANIZACIÓN | |
| 1 | ¿Están definidas las diferentes actividades a desarrollarse en la producción y comercialización del banano orgánico que produce el predio? |
| 2 | ¿Se efectúa las coordinaciones correspondientes con el personal del predio sobre el desarrollo de las diferentes actividades en la producción del banano orgánico? |

| | |
|------------------------------------|--|
| 3 | ¿Se desarrollan actividades de capacitación orientadas a la mejora de la calidad del producto cosechable, al personal de producción del banano orgánico? |
| 4 | ¿Se cumple de manera oportuna y eficiente con el desarrollo de las actividades propias de la producción y comercialización del banano orgánico? |
| 5 | ¿Se cuenta con las herramientas apropiadas en las instalaciones del predio para garantizar el buen desarrollo en las actividades de producción y comercialización del banano orgánico? |
| CAPACIDAD PRODUCTIVA | |
| 1 | ¿Cuál es la periodicidad de Producción de Banano en el Predio Agrícola “MONTE DE LOS PADRES” |
| 2 | ¿Cuántas hectáreas están destinadas a la producción de Banano en el Predio Agrícola “MONTE DE LOS PADRES |
| 3 | ¿Se efectúa un seguimiento continuo del desarrollo eficiente de las diferentes actividades productivas del banano orgánico, en el predio? |
| 4 | ¿Emplea estrategias que garanticen la sostenibilidad de la tierra del cultivo de banano en el tiempo? |
| 5 | ¿Se desarrollan y cumplen de manera eficiente las diferentes normas de calidad exigidas en los campos de producción? |
| LINEAMIENTOS DE EXPORTACIÓN | |
| 1 | ¿Tiene conocimiento sobre los beneficios que brinda la venta del Banano a un mercado Internacional? |
| 2 | ¿Ha realizado alguna vez el proceso de exportación del Banano? |
| 3 | ¿El proceso de exportación que realizó fue de manera directa o indirecta? |
| 4 | ¿Se capacita al personal de producción en las buenas prácticas de manejo del producto cosechable con fines de exportación? |
| 5 | ¿Conoce los procesos requerimientos para poder exportar el Banano? |
| 6 | ¿Se cumplen con las exigencias comerciales de los mercados internacionales |
| 7 | ¿Tiene conocimiento de cuáles son los factores más importantes que impiden la exportación de Banano? |

Anexo N°2: Validación de los Instrumentos
MATRIZ DE CONSISTENCIA

| PROBLEMA | OBJETIVO GENERAL | HIPÓTESIS | METODOLOGÍA |
|--|--|--|---|
| <p>¿Cómo influye el análisis de la capacidad empresarial para la exportación de banano orgánico en el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”? Querecotillo-Sullana ,2018?</p> | <p>¿Analizar la capacidad empresarial para la exportación de banano orgánico en el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”? Querecotillo-Sullana ,2018</p> | <p>El análisis de la capacidad empresarial influye de manera positiva para la exportación de banano orgánico en el predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”. Querecotillo-Sullana ,2018</p> | <p>TIPO DE INVESTIGACIÓN De acuerdo a los criterios con los que se ha formulado la investigación se trata de una investigación aplicada ya que se hará uso de normas y principios técnicos de la capacidad empresarial para la exportación de banano.</p> <p>NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN Es una investigación descriptiva ya que se manejará la variable CAPACIDAD EMPRESARIAL, para ver su incidencia</p> |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | | <p>en la exportación de banano orgánico</p> <p>MÉTODO DE INVESTIGACIÓN</p> <p>Se usará el método descriptivo, porque habrá una intervención con la variable</p> <p>POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Actividades de Gestión. -Capacidad de Organización. -Capacidad Productiva. <p>MUESTRA</p> <p>Se realizará una entrevista al gerente del predio agrícola “MONTE DE LOS PADRES”</p> <p>Y en base a un muestreo de conveniencia a los trabajadores del predio.</p> |
|--|--|--|--|

| | | | |
|--|--|--|---|
| | | | <p>TÉCNICAS Se usará el Análisis de las respuestas de las preguntas por contestar.</p> <p>INSTRUMENTOS Se utilizará una lista de preguntas divididas en base a nuestros dimensiones para la realización de la entrevista.</p> |
|--|--|--|---|

Fuente: Elaboración propia

Anexo N°3: Recursos y Presupuesto

| SERVICIO DE MANO DE OBRA | | | | |
|--|---------------|--------------------|---------------------------|--------------------|
| Actividad | Unidad | N° Unidades | Costo unitario S/. | Costo Total |
| Viaje al pueblo de Querecotillo | Auto | 8 pasajes | 10.00 | 80.00 |
| Encuestas | Encuestas | 4 | 1.00 | 4.00 |
| Tipo ejecución del proyecto | Digitadora | 1.00 | 10.00 | 10.00 |
| Empaste de proyecto | Asistenta | 1.00 | 50.00 | 50.00 |
| TOTAL DE SERVICIO DE MANO DE OBRA | | | | 104.00 |
| INSUMOS | | | | |
| Cámara fotográfica | Cámara | 1.00 | 600.00 | 600.00 |
| Laptop | Laptop | 1.00 | 1800.00 | 1800.00 |
| Papel | Millar | 2.00 | 15.00 | 15.00 |
| TOTAL DE INSUMOS | | | | 2415.00 |
| SERVICIOS | | | | |
| Fotocopias | Ciento | 100.00 | 0.10 | 10.00 |
| Internet | Visitas | 60.00 | 1.00 | 60.00 |
| Total de Servicios | | | | 70.00 |
| Total | | | | 2629.00 |
| Imprevistos (10%) | | | | 262.9 |
| COSTO TOTAL | | | | 2891.9 |

Fuente: Elaboración propia

Anexo N°4: Selección del banano



Anexo N°5: Medio del transporte del banano



Anexo N°6: Banano en jabas- extraídas del campo



Anexo N°7: Selección banano de exportación



Anexo N°8: Desleche del banano

El lavado de la fruta se basa fundamentalmente en la eliminación de látex y suciedades.

