

---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERÍSTICAS DE FINANCIAMIENTO Y GESTIÓN DE  
CALIDAD DE LAS EXPORTADORAS DE BANANO  
ORGÁNICO DEL VALLE DEL CHIRA PROVINCIA DE  
SULLANA AÑO 2018.**

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

**AUTORA**

**CORONADO PONCE, SUGHEY  
ORCID: 0000-0002-9027-2127**

**ASESOR**

**RAMOS ROSAS, CARLOS DAVID  
ORCID: 0000-0002-5868-2441**

**SULLANA - PERÚ**

**2021**

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTOR**

Coronado Ponce, Sughey

ORCID: 0000-0002-9027-2127

Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote, Estudiante de Pregrado,

Filial Sullana Perú

### **ASESOR**

Ramos Rosas, Carlos David

ORCID: 0000-0002-5868-2441

Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote, Facultad de Ciencias

Contables, Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de

Administración, Sullana, Perú

### **JURADOS:**

Rosillo De Purizaca, María Del Carmen

ORCID: 0000-0003-2177-5676

Salinas Gamboa, José German

ORCID: 0000-0002-8491-0751

Mino Asencio, María Isabel

ORCID: 0000-0003-1132-2243

**HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

Rosillo De Purizaca, María Del Carmen

**PRESIDENTE**

Salinas Gamboa, José German

**MIEMBRO**

Mino Asencio, María Isabel

**MIEMBRO**

Ramos Rosas, Carlos David

**ASESOR**

## **AGRADECIMIENTO**

Profundo agradecimiento a todas las personas que hicieron posible la culminación de este trabajo de investigación tan importante. Asimismo, como a mis familiares por el estímulo y apoyo que me brinda en cada momento y cuyo resultado ha sido necesario para poder culminar mi Tesis.

## **DEDICATORIA**

A todas las personas que hicieron posible la culminación de este trabajo de investigación tan importante. Asimismo, como a mis familiares por el estímulo y apoyo que me brinda en cada momento para poder culminar mi Tesis

## RESUMEN

El presente trabajo de tesis titulado “Características del Financiamiento Y Gestión De Calidad De Las Exportadoras De Banano Orgánico Del Valle Del Chira Provincia De Sullana Año 2018”, tuvo como objetivo general, Describir las características del financiamiento y Gestión de Calidad de las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, Provincia de Sullana año 2018. La investigación fue de tipo no experimental, descriptivo y cuantitativo. Así mismo para llevarla a cabo se escogió una muestra de 42 personas entre directivos y personal administrativo de las empresas, se aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados, En cuanto a la financiación, recurren a préstamos comerciales, préstamos bancarios a corto plazo, hipotecas, no utilizan acciones de sus asociados y recurren a bonos a largo plazo, también financiación interna de recursos propios, reinvertiendo las utilidades y financiación externa de las entidades bancarias. En cuanto a la gestión de la calidad, se enfocan en las necesidades del cliente, participan y tienen liderazgo, enfocan sus procesos y logran mejorar y tomar decisiones, sin excluir tener una buena relación con el proveedor para mejorar su competitividad y productividad.

Palabras Claves: Competitividad, Financiamiento, Gestión de Calidad.

## **ABSTRACT**

The present thesis work entitled "Characteristics of the Financing and Quality Management of the Organic Banana Exporters of the Chira Valley Province of Sullana Year 2018", had as general objective, Describe the main characteristics of the financing and Quality Management the organic banana exporters of the Chira Valley, Sullana Province year 2018. The research was non-experimental, descriptive and quantitative. Likewise, to carry it out, a sample of 42 people among directors and administrative personnel of the companies was chosen, a questionnaire of 20 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results, it has the necessary requirements to access the benefit. Regarding financing, they resort to commercial loans, Short-term bank loans, mortgages, do not use shares of their associates and resort to long-term bonds, also internal financing of own resources, reinvesting the profits and external financing of banking entities. Regarding quality management, they focus on customer needs, participate and have leadership, focus their processes and manage to improve and make decisions, without excluding having a good relationship with the supplier to improve their competitiveness and productivity

Keywords: Competitiveness, Financing, Quality Management and training

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>1. Título de la tesis</b>	<b>i</b>
<b>2. Equipo de Trabajo</b>	<b>ii</b>
<b>3. Hoja de firma del jurado y asesor</b>	<b>iii</b>
<b>4. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria (opcional)</b>	<b>iv</b>
<b>5. Resumen y abstract</b>	<b>vi</b>
<b>6. Contenido</b>	<b>viii</b>
<b>7. Índice de gráficos, tablas y cuadros.</b>	<b>x</b>
<b>I. Introducción</b>	<b>1</b>
<b>II. Revisión de literatura</b>	<b>23</b>
2.1. Antecedentes	23
2.1.1. Variable de financiamiento	23
2.2.1. Variable de Gestión de calidad	34
2.2. Bases teóricas	46
<b>III. Hipótesis</b>	<b>69</b>
<b>IV. Metodología</b>	<b>69</b>
4.1 Diseño de la investigación	69
4.2 Población y muestra	70
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	72



4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	74
4.5 Plan de análisis	74
4.6 Matriz de consistencia	75
4.7 Principios éticos	76
<b>V. Resultados</b>	<b>77</b>
5.1 Resultados	77
5.2 Análisis de resultados	97
<b>VI. Conclusiones</b>	<b>105</b>
Aspectos complementarios	108
Referencias bibliográficas	108
Anexos	116

**Índice de tablas y gráficos.**

Tabla 1. Créditos comerciales	77
Tabla 2. Créditos bancarios a corto plazo	78
Tabla 3. Préstamos a través de aval hipotecario	79
Tabla 4. Participación con acción de sus accionistas	80
Tabla 5. Préstamos bancarios de bonos de largo plazo	81
Tabla 6. Fuente de financiamiento interno	82
Tabla 7 Generar otras fuentes de ingreso	83
Tabla 8. Análisis del interés crediticio	84
Tabla 9. Fuentes externas de financiamiento	85
Tabla 10. Financiamiento de entidades formales	86
Tabla 11. Necesidades del cliente	87
Tabla 12. Participación de reuniones	88
Tabla 13. Evidencia compromiso con el Sistema de Gestión de la Calidad	89
Tabla 14. Medidas para resolver problemas en la organización	90
Tabla 15. Criterios y métodos para mejorar procesos y controles	91
Tabla 16. Procedimientos de la Norma ISO 9001 de Sistema de Gestión de Calidad	92

Tabla 17. Manual del sistema de Gestión de Calidad	93
Tabla 18. Acciones planificadas para la mejora continua	94
Tabla 19 Análisis de datos e información para la toma de decisión	95
Tabla 20. Grado de confianza con los proveedores	96

**ÍNDICE DE CUADROS**

Cuadro 1: Definición y Operacionalización de variables e indicadores	72
Cuadro 2: Matriz de consistencia	75
Cuadro 3: Cuadro de presupuesto	128
Cuadro 4: Cronograma de actividades	129
Cuadro 5: Encuesta a los representantes	130
Cuadro 6: Cuadro Resumen de Datos	139

## I. Introducción

Las Micro y Pequeñas Empresas desempeñan un papel fundamental en la elaboración y distribución de bienes y servicios y en algunos casos, agregándoles una cualidad de valor que conforma un componente crucial en la generación de trabajo y en el buen desarrollo de la actividad. Sin embargo, cabe resaltar que algunos negocios no tienen los conocimientos necesarios para llevar a cabo una buena administración de los mismos, o carecen de una buena cantidad de dinero para invertir en herramientas necesarias y además están sumergidas (Palacios, 2018).

Bajo estas situaciones, es fundamental que el gobierno y partes interesadas inicien o implanten una política para garantizar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, realizando gestiones en el sector privado y así poder iniciar con las exportaciones y buscar la manera de beneficiarse con los acuerdos comerciales, también para tener más acceso a los préstamos. Todo ello con el fin de optimizar la calidad y garantizar el éxito y formalidad del negocio (Palacios, 2018).

Es crucial entender que las mypes son un elemento clave para asegurar el crecimiento económico de un país. Por esta razón es importante que estas pequeñas compañías cumplan las normas fundamentales para conseguir beneficios, así como una diferenciación entre las demás organizaciones.

Por otro lado, cabe resaltar que hay dos millones, trescientos treinta y dos mil doscientas dieciocho compañías peruanas, de las que un poco más del noventa y cinco por ciento corresponden al grupo de las micro y pequeñas organizaciones (Noreña, 2019).

Así pues, promover la capacidad de competir de las MYPE, por medio de la adaptación de herramientas y procesos que fomentan su crecimiento, resulta esencial para el Perú, por la gran cantidad de empleo que producen. Por otra parte, las micro y pequeñas empresas deben esforzarse por mejorar y llegar a otros mercados externos.

Así, conforme con PromPerú, empleado datos brindados por la SUNAT, se dice que solo seis mil cuatrocientas cincuenta y un micro y pequeñas empresas iniciaron la actividad de exportación en el año 2017, dicho de otra forma, solo una cantidad menor al uno por ciento. También, todas las exportaciones realizadas sumaron un total de ochocientos diecisiete millones de dólares, cantidad menor a la de las grandes y medianas organizaciones (Esquivel, 2018).

Pero, la actividad industrial en la nación no basta para promover el crecimiento del Perú, del mismo modo, cabe resaltar que no se ha hecho mucho para que estos rubros reciban la importancia de garantizar un buen desarrollo. En los últimos tiempos se observó un buen desenvolvimiento del sector manufacturero gracias a los emprendedores de ese rubro, que han hecho que aumente la diversidad de bienes y servicios de calidad, garantizando buenas oportunidades para el Perú (Santos, 2017).

Las pymes también desempeñan una labor clave para el desarrollo económico de la nación, porque generan grandes cantidades de trabajo y el setenta y cinco por ciento de este lo ofrecen a la PEA, destacó la Cámara de Comercio de Lima. Las pequeñas y medianas empresas saben muy bien que es lo que desean lograr y como lo van a hacer. Se fijan tácticas para los diferentes procesos y hacen todo lo posible para conseguir un

equilibrio económico. Sin embargo, cabe destacar que ese tipo de empresas cuenta con limitaciones y escasos recursos (Ochoa, 2018).

En relación al control de la calidad, hoy en día, la mayoría de compañías peruanas desean garantizar una alta calidad en los bienes y servicios que proveen, y para conseguir dichos resultados lo que hacen es optimiza continuamente sus procesos de fabricación, actividades, etc.; y al mismo tiempo hacen todo lo posible para documentarlos por medio de los ISOS, reglas determinadas que asegurar la adecuada supervisión, el manejo y la efectividad de los procesos empresariales. Pero, esto ya no basta, actualmente se necesita de una administración eficiente de la calidad (Castilla, 2019).

Es por ello, que, para una adecuada gestión de su caja y crecimiento, las medianas empresas requieren financiamiento continuo y diversificado. Lo tradicional es que acudan a un préstamo bancario, una línea de crédito o servicios bancarios como “factoring” o “descuento de facturas”, que básicamente se trata de entregar la factura al banco para recibir de éste un monto menor al del total de la factura puesto que es dicha entidad la que le cobrará al cliente en el plazo fijado. La diferencia entre ambos montos constituye el costo de financiamiento (Herrera, 2017).

Actualmente ya existen en el mercado de capitales alternativas más competitivas que los servicios bancarios para que las medianas empresas puedan fondear su capital de trabajo cediendo sus derechos de cobro (facturas, letras, pagarés, warrants, entre otros) (Herrera, 2017).

No hay duda de que Perú ha otorgado muchos préstamos a MYPES, ya que la inversión del sector privado ha seguido creciendo en unos pocos meses. Al definir el

crédito para empresas medianas, debemos decir que son un tipo de financiamiento diseñado para apoyar adquisiciones de activos fijos e inversiones de capital de trabajo.

Es por ello que queremos comentar a continuación qué requiere el préstamo MYPES y cada característica que puede tener al realizar este tipo de operaciones. El crédito de las empresas sin duda tiene un cierto grado de complejidad, en función del monto que suelen otorgar y los documentos necesarios para acceder a ellos. Por lo tanto, será difícil solicitar un préstamo para la empresa en línea, y casi no hay bancos (Cevallos, 2018).

Sin embargo, PAE-Mype otorga un período de gracia de pago de 12 meses. En 36 meses, el dueño de Produce, dijo que mype podrá acceder hasta el 30 de junio de este año, una vez que el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) apruebe el reglamento operativo que realiza. De esta forma, los emprendedores podrán obtener préstamos bajo garantías gubernamentales que garantizarán el 98% de los pagos de crédito hasta 20.000 soles y el 90% de los pagos de crédito hasta 60.000 soles, que es una tasa de interés baja (Chicoma, 2017).

Por otro lado, la gente está de acuerdo en que un gran número de MYPES son las empresas que crean más oportunidades de empleo y no están plenamente atendidas por el plan de emergencia nacional y reinicio para deshacerse de la crisis financiera resultante. Afectados por la epidemia. El programa de apoyo del gobierno no benefició a estas empresas, entre otras razones, porque muchas de ellas no tenían un historial crediticio con un buró de crédito, o porque tenían poca banca y por lo tanto no cumplían con los requisitos, por lo que podían obtener servicios muy necesarios. soporte financiero.



Muchas MYPES se financian en el mercado informal a la tasa de interés de leoninas. Los prestamistas informales estiman que cobran una tarifa mensual del 10-20%. Esta situación nos muestra claramente que, a pesar de los tipos de interés altísimos, todavía se necesita financiación y MYPES tiene capacidad de pago. Lamentablemente, debido al programa de ayudas estatales o la existencia de bancos e instituciones financieras formales, existe una excelente oportunidad de financiamiento que no cumplió con las expectativas (Parodi, 2016).

En términos de gestión de la calidad, MYPES, que considera las actividades de gestión de la calidad como parte integral de la gestión de la empresa, busca mejorar las condiciones de competencia en el mercado internacional. Uno de los métodos más prácticos es aplicar estándares comunes, como los establecidos por la Organización Internacional de Normalización (ISO).

Según estándares y certificaciones, la serie de estándares ISO9000 son básicamente estándares de calidad y gestión continua de la calidad, que pueden ser aplicados a cualquier tipo de organización o actividad orientada a la producción de bienes o servicios. Ser propietario de un SGC permite a las pymes competir con grandes empresas y ofrecer a los clientes una garantía de calidad estable de productos o servicios. Por otro lado, el sistema de gestión de la calidad implica la necesidad de una mejora continua en el proceso productivo (Barrios 2018).

Para, Barrios (2018) explica que el resto de organizaciones son las que implementan prácticas como la calidad. No solo la calidad del producto o servicio, sino también la calidad de todos los procesos internos y las relaciones con clientes y

proveedores. La condición para que cada proceso logre su máxima capacidad de respuesta (desempeño) es la calidad.

Para ello, debe cumplir con estándares y reglas que aseguren la satisfacción y necesidades del cliente. Debido a que cada proceso tiene un cliente, le entrega algo, productos, servicios e insumos. Como sabe, la calidad dentro de una empresa es un factor clave para satisfacer a los clientes, empleados y accionistas. El propósito de la calidad de la empresa es proporcionar a las organizaciones herramientas prácticas para la gestión general. Si este tipo de gestión es ágil y fácil de ejecutar.

Para ejecutar el proceso de gestión de la calidad, tanto los clientes internos como los externos deben participar en el proyecto. Para todas las empresas, el punto principal y más importante es satisfacer las necesidades de estos clientes, por lo que los esfuerzos deben concentrarse en la primera vez para avanzar sin problemas.

El primer punto que se debe tratar es tener en cuenta la crítica del cliente a la empresa, ya sea un producto o un servicio, el responsable lleva la parte correspondiente y sabe resolver la mejor solución. Otro aspecto es definir el proyecto a desarrollar, lo que significa que debemos medir las variables de las que somos responsables. Por supuesto, debemos verificar cuál de estos aspectos podemos controlar directamente, para que podamos conocer directamente los defectos existentes (Bañeras 2018).

Por otro lado, esta cotización debe ser comparada con la demanda potencial del mercado de destino, por lo que es importante realizar un análisis PESTEL del mercado externo para determinar las oportunidades existentes en cada segmento del mercado. Este análisis general también debe complementarse con una investigación más específica

sobre los consumidores, mediante el establecimiento de un perfil de consumidores extranjeros, que tenga en cuenta factores como la cultura del producto, el comportamiento y las preferencias específicas.

Y respecto al factor político, el Tratado de Libre Comercio (TLC) con la Unión Europea bajó los aranceles y abrió la puerta a uno de los mercados más exigentes. El productor espera y planea ganar tres veces los ingresos. El país se posiciona como una potencia ecológica. En los países desarrollados, el banano orgánico es cada vez más aceptado como una fruta ecológica.

En cuanto a las frutas, el 82% de los franceses cree que los alimentos orgánicos son más beneficiosos para la salud. Si Perú continúa exportando banano orgánico como siempre lo ha hecho, puede convertirse en el principal exportador mundial de banano orgánico.

En cuanto a la forma de acceso a mercados en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC) con la Unión Europea (sellado en marzo del año pasado), creo en las buenas perspectivas de esta fruta. Aunque unas 4.600 hectáreas de banano orgánico cultivadas en las regiones norteñas de Piura, Tumbes y Lambayeque (solo unos 3.000 productores están empleados en Piura) no lograron obtener los aranceles cero del acuerdo comercial, sí cosechó a su juicio ventaja sustancial (Zurita & Westreicher 2019).

Además, según estadísticas aduaneras, Perú exportó el año pasado US \$ 47,2 millones (75.700 toneladas), de los cuales el 58,9% se exportó a la Unión Europea; el 31,6% a Canadá y Estados Unidos; el 9,5% a Japón; y el 0,04% restante a Islandia.

Según datos de la Dirección de Agro-negocios del MINAG, la tasa de crecimiento anual de las exportaciones de esta fruta es del 12%. Esta es una evolución positiva continua desde 2005, cuando las ventas al exterior solo alcanzaron los 15,3 millones de dólares estadounidenses (38.000 toneladas) (Zurita & Westreicher 2019).

Por otro lado, en los últimos años se ha incrementado el volumen de exportación de banano orgánico peruano a los principales mercados como Estados Unidos y la Unión Europea, esta última tiene una mayor proporción de cooperación con sellos de comercio justo, lo que permite a los productores pagar un sobreprecio y beneficios que fortalece la organización de las asociaciones de pequeños productores.

El sector bananero del país es una de las fuentes económicas más representativas e importantes porque representa el 10% del total de las exportaciones agrícolas y tiene la tasa de crecimiento más alta. Sin embargo, las uniones de productores bananeros se han encarecido en términos de políticas, estándares y procedimientos Definir el Funciones específicas y lineamientos a seguir para cumplir con las reformas contables y prevenir la implementación de herramientas que promuevan el crecimiento de su negocio. En este punto, uno de los mayores impactos exhibidos por ciertas empresas es la idea equivocada de que los informes manuales (no sistemáticos) ayudan a comprender la situación financiera de la empresa; y las herramientas financieras son una pérdida de tiempo, basadas en datos empíricos demostrar la verdadera capacidad de la empresa para operar, asumir obligaciones, reinvertir u obtener financiación (Belduma & Andrade, 2017).

En Perú, debido a la falta de información sobre este método, se ha observado que el mercado de valores es una herramienta de financiamiento e inversión poco

desarrollado, lo que ha propiciado el desarrollo de la cultura bursátil y el monopolio del sistema financiero. Para ello, en este artículo, las MYPE del sector bananero Sullana propone un método alternativo de financiamiento e inversión en bolsa, con el objetivo de brindarles una nueva opción de inversión real y efectiva para obtener financiamiento y desarrollar un nuevo proyecto.

De manera similar, las fuentes de financiamiento son las formas en que las entidades pueden beneficiarse de los recursos financieros para lograr sus objetivos de prosperidad. Por tanto, se dice que antes de obtener financiación, las empresas interesadas deberán realizar una investigación sobre sus entidades para entender la posibilidad de poder pagar sus pagos sin endeudamiento, que también está en su balance, y tendrán una fecha concreta en la que lo harán indicar cuándo se necesitan recursos. Además, a partir de la investigación, asumiendo que ya tienes una fecha, debes verificar la cantidad de dinero necesaria para utilizarla, qué tipo de financiación, intereses, capacidad de pago, etc., para poder tomar la decisión acertada para lograr la meta planificada.

Por lo que, la responsabilidad social de impulsar el estudio de las buenas prácticas de comercio internacional en la región y promover el crecimiento económico del sector es muy importante. Cabe mencionar que los acuerdos de libre comercio con varios países y varios grupos de negociación que participan activamente en la OMC han contribuido a esta evolución.

Además, la existencia de entidades estratégicas nacionales como PROMPERU y MINAGRI, así como entidades estratégicas privadas como ADEX, desarrollan

constantemente planes de incentivos para la exportación de productos agrícolas buscando abastecer nuevos mercados. Por último, pero no menos importante, el trabajo técnico realizado por SENASA para monitorear los estándares de producción (Domínguez & Ramírez, 2017).

Asimismo, el factor económico en los últimos 10 años, la oferta nacional de plátano y banano se ha incrementado en 6,9% (promedio anual), en línea con la producción promedio nacional (3,2%). En 2018, la tasa de contribución de la fruta al valor de la producción agrícola total fue del 3%, proporcionando apoyo económico a más de 100.000 productores. Según el MINAG, ante la creciente demanda, los productores han venido reemplazando la producción tradicional de banano por banano orgánico, reduciendo los costos de producción y aumentando la productividad.

A diferencia de los exportadores, los productores no comprenden directamente el mercado, por lo que indirectamente reciben información y señales del mercado. Su trabajo se limita básicamente a la producción, y dado que los precios que reciben minimizan su rentabilidad, esto no les permite invertir en servicios de certificación orgánica para unidades de producción que realizan los exportadores. Esta situación pone a los agricultores en desventaja en el proceso de negociación de precios y condiciones contractuales (Riveros 2019).

Durante los últimos diez años, la industria bananera del Valle de Chila ha crecido significativamente. Entre 2013 y 2018, las exportaciones de banano se cuadruplicaron. Comparado con el área bananera en Ecuador, el Valle de Chira tiene una ventaja competitiva, la ventaja está relacionada principalmente con las condiciones climáticas, lo

que permite el desarrollo de la producción bananera en el valle en condiciones de agricultura orgánica.

La comercialización de banano en condiciones de comercio justo (FJ) es un factor importante en la promoción de procesos de crecimiento y fortalecimiento organizacional, así como de la propia industria bananera. Como resultado de este proceso, esta investigación intenta analizar diferentes modelos de asociación y comercialización del banano (Aponte 2019).

Además, a lo largo del año 2019, el Perú culminó con una inflación anual de dos por ciento, frente a un alza de precios en los subsectores de arrendamiento de hogares, alimentos y combustibles, es importante mencionar que este resultado se dio por el aumento de precios de Alimentos y Bebidas con un incremento de un poco más del uno por ciento, Vestido y Calzado menos del uno por ciento, Alquiler de Vivienda, Electricidad y Combustible con un cuatro por ciento, Muebles y Enseres, uno por ciento, Servicios de Salud dos por ciento, Transportes y Comunicaciones uno por ciento, Enseñanza y Cultura cuatro por ciento y otros en dos por ciento señaló (BCR, 2020).

Por el contrario, el factor social, una gran cantidad de individuos perciben el incremento de precios y se dan cuenta de que con lo que cuentan no basta para cubrir sus necesidades. Este fenómeno es conocido como la inflación. Del mismo modo, asegura que uno de nuestros costados que no se ve a simple vista es el incremento de precios, el cual se sitúa precisamente bajo de los pies.

Así pues, tomando en cuenta que los resultados sugieren que en muchos casos los puntos de vista de inflación del público son bastante lentas para adaptarse a los cambios en la tendencia inflacionaria (Garrido, 2018).

Según, López y Pérez (2016) afirma que, en 2007, la tasa de matrícula en la escuela primaria era del 41%. Según la investigación actual, esta proporción casi se ha duplicado al 70%. Se encuentra que la educación superior ha disminuido con el tiempo.

En 2007, era del 17% y en 2017 5%. De las personas tiene estudios superiores, lo que demuestra que la industria bananera tiene un fuerte impulso productivo en el Valle de Chira, fomentando el trabajo, pero dejando de lado la educación superior. Se considera un producto perenne ocupa parcialmente la PEA del sector bananero, lo cual es incorrecto porque el sector laboral bananero genera empleos durante todo el año, incluidas las mujeres en las etapas posteriores de la producción.

Mientras que, estas empresas se caracterizan por una disminución en la rotación y número de trabajadores, sin embargo, en el Perú representan más del 60% del empleo de la población económicamente activa (PEA), por lo que el Ministerio de la Producción (Producción) las reconoce como fuente de empleo en el país. Si consideramos que los grupos desfavorecidos de la población -mujeres con escasos recursos económicos, jóvenes- son las personas que más se benefician de este trabajo, su relevancia aumentará (Aguirre 2019).

También por género, se puede ver que, del total de la población económicamente activa, dos millones seiscientos noventa y siete mil fueron hombres; en tanto, dos millones doscientos treinta y dos mil quinientas fueron mujeres. En un estudio



estructurado, se observó que el sector servicios contiene a un total de dos millones quinientos sesena y seis mil ochocientos de la PEA ocupada, manufactura alberga a un dos por ciento de la misma y construcción a trescientos cuarenta y seis millones trescientos mil personas.

También el INEI señaló que la tasa de desempleo fue de un seis por ciento. En un estudio según el género, el cincuenta y dos por ciento de los desempleados fueron hombres y el cuarenta y ocho por ciento fueron mujeres. En relación a las ganancias de cada mes, en los meses de junio, a agosto, los ingresos llegaron a un millón quinientos diecinueve mil siete soles. Las ganancias promedio mensuales de los hombres fue de un millón setecientos sesenta y siete mil dos soles; y el de las mujeres, de un millón doscientos cinco mil nueve soles (INEI, 2018).

Respecto al factor tecnológico, el clúster de banano orgánico de Piura se está convirtiendo paulatinamente en el principal exportador de esta fruta, enviando 200 contenedores a diferentes mercados alrededor del mundo cada semana, con una ganancia anual de 150 millones de dólares estadounidenses. El fortalecimiento del clúster es un proyecto cofinanciado por el Ministerio de la Producción a través de Innóvate Perú con un financiamiento de S \$ 1.8 millones.

Así pues, implementó y ejecutó acciones específicas para promover el desarrollo de la industria frutícola y aumentar el número de la industria frutícola. Su destino de exportación, por lo que esta región norteña se ha convertido en un importante exportador de esta fruta. Organic Banana Cluster es un grupo de gestión con más de 9.000

productores, liderado por la organización internacional Solidaridad, que promueve el desarrollo de mercados sostenibles e inclusivos a escala global.

Asimismo, está integrado por Asociación de Productores de Banano Orgánico Valle del Chira, Pequeños Productores y Afiliados de Plátano Orgánico Samán, Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo, Cooperativa Apbosmam y Cooperativa de Usuarios Agro Bananera San Lorenzo (Gonzales, 2016).

Y, a pesar de estos avances, el sector enfrenta desafíos en la gestión del agua de riego, paquetes tecnológicos, manejo de residuos sólidos y mejoras de procesos para producir paquetes tecnológicos que aumenten la competitividad del país en la calidad de la fruta y los niveles de exportación.

Si bien en comparación con otros países, la ubicación geográfica de la región de Piura en Perú permite mantener condiciones favorables para la producción de banano orgánico, se ve ensombrecida por grandes países productores como Ecuador y República Dominicana, aunque requieren de mayores condiciones para su producción tipos de banano, han participado en el mercado internacional de banano orgánico a través de la implementación del paquete tecnológico desarrollado (Balarezo 2019).

Y respecto al factor ecológico en la Estación Experimental Agrícola El Chira, el INIA se ha comprometido a seleccionar excelentes plantas parentales femeninas de la variedad Valery durante los últimos diez años para obtener variedades mejoradas. Entre las plantas seleccionadas, encontramos algunos ecotipos que presentaban determinadas características, como mayor tolerancia a la sequía y la salinidad.

Todavía necesitan ser evaluados a nivel experimental. La idea es que aparezca una nueva raza que se adapte a las condiciones de Piura. De manera similar, se enfocan en el uso de técnicas simples de propagación de semillas y se enfocan en pequeños productores que tienden a usar semillas de baja calidad. Además, el objetivo es hacer que este método de multiplicación sea económico (Rojas 2018).

El crecimiento y la intensificación de la producción de plantaciones a gran escala en los años ochenta y principios de los noventa causaron una serie de problemas ambientales. La expansión del cultivo del banano se ha realizado tradicionalmente a expensas de los bosques y otra vegetación natural.

Por ejemplo, en solo cinco años, el área de plantación ha aumentado de 20.000 hectáreas a 50.000 hectáreas. Más importante aún, la producción de banano para la exportación suele ser intensiva, requiere una gran cantidad de insumos externos y generalmente se lleva a cabo en plantaciones individuales organizadas a lo largo de rutas agroindustriales.

La mayoría de las granjas suelen utilizar agroquímicos para mantener la fertilidad y reducir las pérdidas causadas por las plagas. Dado que los monocultivos a gran escala son cada vez más atacados por plagas y enfermedades, generalmente es necesario aumentar el uso de plaguicidas. A su vez, el uso generalizado de agroquímicos ha provocado la aparición de cepas de plagas resistentes a los plaguicidas.

La eliminación inadecuada de desechos, como bolsas de plástico empapadas con pesticidas o frutas desechadas, también puede causar contaminación. En muchos casos,

las prácticas de producción inadecuadas provocan la contaminación de la tierra, las vías fluviales y los acuíferos y conducen a una disminución de la biodiversidad (Dejo 2019).

Así como la contaminación es un problema muy grave que afecta a todos los peruanos de manera indiscriminada. Por ejemplo, solo en términos de contaminación del aire, según los datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS), Lima es una de las ciudades con mayor incidencia de contaminantes del aire en toda América Latina, y el 70% de esta contaminación es causada por el aire. Una flota de 600 empresas regulares, que están clasificadas como Asociación Nacional de la Industria (SNI), y realizan campañas con entidades de la sociedad civil para concienciar a las personas sobre los graves problemas de contaminación ambiental, dijo (Calderón 2018).

Además, las actividades agrícolas bananeras afectan el medio ambiente debido a la mala gestión del proceso de cultivo, lo que lleva a prácticas tradicionales destructivas basadas en la erosión del suelo, acidificación y salinización, contaminación del aire por fumigación, y agua provocada por desechos sólidos. Las sustancias tóxicas, como pesticidas, herbicidas, nematicidas y fertilizantes inorgánicos, empeoran el medio ambiente (Ordoñez 2016).

Y el factor legal el acuerdo con la Ley N ° 29972, la ley promueve la participación de los productores agrícolas a través de diferentes cooperativas. Tiene como objetivo estandarizar el marco regulatorio, para que diferentes productores agrícolas puedan mejorar su poder de negociación a través de diferentes cooperativas, y puedan generar diferentes economías de escala y así ingresar de manera competitiva a diferentes mercados de exportación.

Por lo tanto, diferentes miembros de diferentes cooperativas agrícolas tienen la calidad de afiliados de EsSalud, lo que corresponderá a la presentación de una declaración jurada en la que comuniquen que cumplen con los diferentes requisitos establecidos en el artículo 10. En este caso, la cooperativa asumirá la plena responsabilidad bajo el artículo 12 de esta ley, debiendo declarar y pagar las siguientes donaciones a EsSalud, a partir del período anterior y en el período siguiente.

Por lo tanto, los socios antes mencionados de las distintas cooperativas agrícolas dejarán de cumplir con los requisitos del artículo 10, párrafo 10.1 (a) de este inciso dentro del año antes mencionado, debiendo ser en la situación dada se comunica a la cooperativa agrícola durante el mismo período, por lo que el socio dejará de tener la membresía regular de EsSalud a que se refiere el artículo 12 de la ley, y dejará de cumplir con los requisitos anteriores de la siguiente período (LEY, 29972).

Por otro lado, se describe el análisis de las cinco fuerzas Porter permitió determinar las fortalezas y debilidades actuales de la organización investigada, y definir los aspectos más relevantes en términos de comprador, proveedor, producto, competencia y competencia sectorial.

Competencia entre competidores existentes; los productores de banano orgánico han estado cooperando con cooperativas o asociaciones para comprar, procesar y vender los frutos de sus socios de producción. Muchas de estas organizaciones han logrado cumplir con los requisitos necesarios para la exportación directa a Europa y Estados Unidos. Sin embargo, muchos de ellos aún no pueden cumplir con estos requisitos y vender la fruta a empresas o asociaciones agroexportadoras.

Potencial ingreso de nuevos competidores; debido a la creciente demanda de banano orgánico peruano, el aumento de la producción con el fin de obtener menores costos unitarios de producción no impidió el ingreso de nuevos competidores, pues se pueden lograr mejoras de productividad a través de la implementación de mejoras agrícolas o la aplicación de tecnología. En definitiva, las pequeñas economías de escala actuales hacen que la industria sea muy atractiva para la entrada de nuevos competidores.

Dado que los bananos orgánicos son iguales sin importar quién los produzca, el atractivo de las diferencias de productos para la industria es neutral.

Desarrollo potencial de productos alternativos; la existencia de productos alternativos establece un límite superior en el precio que los consumidores pueden cobrar antes de cambiar a productos alternativos. Estas restricciones de precio determinan el beneficio máximo y conducen a una competencia más intensa entre competidores. Dado que la organización está comprometida con la comercialización de banano orgánico, no existe un sustituto directo para este producto porque los exportadores agrícolas solo se enfocan en comprar y exportar banano orgánico.

El poder de negociación del proveedor; dado que el proveedor de banano es un socio de producción, podemos decir que el poder de negociación del proveedor es muy bajo. Los miembros de la cooperativa son responsables de elegir la junta directiva y los gerentes de la organización. Por ello, sus estrategias siempre han estado orientadas a lograr mejoras y beneficios para la comunidad. En resumen, los proveedores tienen poco poder de negociación.

Poder de negociación de los clientes, podemos estar seguros de que el poder de negociación de los compradores es moderado, porque los exportadores agrícolas son muy importantes para la comercialización de sus frutos para las cooperativas. Los exportadores agrícolas comprenden la productividad de las frutas, el costo de siembra y procesamiento y las limitaciones de las pequeñas cooperativas (especialmente las relacionadas con la certificación).

Por lo tanto, suelen fijar el precio de compra en función de sus intereses. Sin embargo, debido a la creciente demanda mundial de banano orgánico peruano, las empresas exportadoras agrícolas están compitiendo para obtener la mayor oferta de frutas de las cooperativas y / o asociaciones de frutas. Encontrar un nuevo proveedor de frutas no es fácil. En resumen, podemos concluir que la industria es moderadamente atractiva.

El Valle de Chira en la provincia de Piura Sullana es considerado por todos los expertos visitantes como una excelente zona productora de banano orgánico. Hay dos razones: buen suelo y clima superior, la humedad relativa es inferior al 85%, no hay una terrible enfermedad de la mancha negra en el área, esta enfermedad afectará seriamente los cultivos de los países de clima tropical.

Debido a esta ventaja, la producción local los comerciantes se han convertido en uno de los principales proveedores de frutas orgánicas en los últimos 15 años. Sin embargo, esto no es suficiente, porque otros países de la región, como Ecuador, Colombia, República Dominicana y más recientemente México, han logrado productos orgánicos que se ponen en el mercado a precios competitivos, atrayendo la atención de grandes comercializadores globales (Ortiz 2018).

En este sentido, un diseño de un sistema de gestión de calidad para la empresa exportadora de banano, busca mejorar la ejecución de sus actividades, además, se simplificará el proceso, lo que conducirá a una gestión eficaz, y se incrementará su posición competitiva porque contará con personal con las más altas capacidades y compromisos. Llevar a cabo diferentes actividades de producción bananera mediante la adopción de un sistema de gestión de la calidad, se establecerán metas e indicadores para medir y controlar los procesos y mejorarlos continuamente.

Cualquier mejora beneficiará la calidad final del producto y la satisfacción del consumidor, que es la intención de quienes adoptan este estándar como guía para el desarrollo empresarial. La mayoría de las empresas no han implementado un sistema de gestión de la calidad. Las normas ISO tienen algo en común, a saber, la falta de compromiso. Otras posibles razones de resultados insatisfactorios están relacionadas con una definición incorrecta de los objetivos de calidad, una planificación deficiente, una identificación y definición incorrectas de los procesos clave y / o una evaluación incorrecta de los costos y beneficios.

Sin embargo, por lo señalado, el control de calidad es una estrategia para asegurar la calidad de la atención brindada y la mejora continua. Establecer un control de calidad significa maximizar la provisión, satisfacción de los clientes y lograr los objetivos de la empresa, por lo que el control de calidad se suele aplicar a todos los procesos de la empresa, lo cual no se realiza plenamente en la Asociación del Banano Orgánico de Salitral-Sullana, por lo que está económicamente dañado. Para realizar el control de calidad, es necesario comprender la información necesaria de los estándares de calidad



esperados por el mercado, y de ahí controlar cada proceso hasta obtener el producto / servicio, incluyendo servicios de seguimiento como distribución.

Las empresas exportadoras de banano dedicadas a la producción bananera son conscientes de la gestión moderna de la organización y buscan construir un sistema que les permita realizar actividades de acuerdo con estándares internacionales basados en normas ISO, mejorando así sus procesos, incrementando recursos y logrando satisfacción del cliente. Al construir un sistema de gestión de la calidad, tendrá ventajas internas porque podrá optimizar los procesos de la empresa para mantener consistencia en sus operaciones, medición dentro de la organización, mejorar la documentación, incrementar la eficiencia y productividad operativa, y contará con una cultura que se enfoca en la mejora continua, reducir los costos causados por el desperdicio y reprocesamiento, una mejor comunicación interna y una mayor conciencia de la calidad y los beneficios externos, para que pueda garantizar la satisfacción de sus clientes, por lo anterior mencionado se plantea la siguiente interrogante: ¿Cuáles son las características del Financiamiento y Gestión de Calidad de las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018?, el objetivo general de esta investigación es: Describir la característica del Financiamiento y Gestión de Calidad de exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018.

Y para alcanzar este objetivo general se formulan los siguientes objetivos específicos como son: (a) Identificar las fuentes de financiamiento de las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018; (b) Determinar los tipos de financiamiento adquiridos por las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018; (c) Determinar los principios de Gestión

de Calidad en las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018.

La presente investigación es teóricamente razonable, por los grandes aportes de diferentes teorías se basan en los conceptos teóricos de gestión de la calidad variable y financiamiento, de esta manera se contrasta la base teórica con los resultados obtenidos para lograr el objetivo de esta investigación.

Además, la investigación es razonable en la práctica porque su propósito principal es determinar la gestión de la calidad y el financiamiento, la investigación se realiza para obtener resultados que ayudarán a futuras investigaciones. Este trabajo de investigación se basa en diversos antecedentes de investigación a nivel local, nacional e internacional relacionados con las variables de investigación.

Esta es la razón metodológica de esta investigación. Aplico los métodos metodológicos de manera científica y objetiva, lo que incluye el desarrollo de una serie de actividades diversas para el proceso de información y posterior análisis de fuentes primarias y secundarias de acuerdo al tamaño de la muestra. Cabe destacar que se utilizan un conjunto específico de herramientas, como entrevistas a través de cuestionarios, a los colaboradores administrativos y representantes, utilizando los protocolos de bioseguridad establecidos en cumplimiento de la normativa sanitaria para prevenir el COVID-19.

Por tanto, la legitimidad de los intereses de la comunidad es que la empresa exportadora de banano satisfaga la primera necesidad de la gente, que es la alimentación. Además, tiene un efecto regional, porque el banano se ha vendido a nivel local, regional y nacional, y lo más importante es la exportación. Además, es institucionalmente

razonable, porque la Universidad Católica de Chimbote en Los Ángeles logró poner una nueva carrera que está lista para resolver el problema ante la sociedad.

En este sentido, los métodos de investigación utilizan un nivel cuantitativo, es descriptivo y su diseño es no experimental, es decir, solo pretenden medir o recolectar información para las variables involucradas de manera independiente o conjunta. Para el propósito de esta investigación, intentamos encontrar la Característica del Financiamiento y Gestión de Calidad de exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018, la población y muestra estudiada es la misma, compuesta por los directivos y el personal administrativo, la tecnología es una encuesta realizada mediante una herramienta de encuesta por cuestionario a los 14 directivos y 28 personal administrativo con las cuales se obtuvo los resultados para luego comparar con los antecedentes y bases teóricas de la investigación.

Obteniéndose los siguientes resultados que tienen disponibilidad de financiamiento para su organización, recurren a préstamos comerciales, préstamos bancarios a corto plazo, hipotecas, no utilizan acciones de sus asociados y recurren a bonos a largo plazo, también financiación interna de recursos propios, reinvertiendo las utilidades y financiación externa de las entidades bancarias. Respecto a Gestión de la Calidad, se enfocan en las necesidades del cliente, participan y tienen liderazgo, enfocan sus procesos y logran mejorar y tomar decisiones, sin excluir tener una buena relación con el proveedor para mejorar su competitividad y productividad.

## **II. Revisión De La Literatura.**

### **2.1 Antecedentes**

#### ***2.1.1. Variable financiamiento***

Ortiz (2019) en su trabajo de investigación denominado Análisis del costo de oportunidad de las fuentes de financiamiento no tradicionales de las empresas formales del sector bananero ecuatoriano, periodo 2013-2017, tesis para optar el título de Economista, en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Ecuador, el objetivo general: Analizar el costo de oportunidad de las fuentes de financiamiento no tradicionales de las empresas formales del sector bananero ecuatoriano, periodo 2013-2017, a través de una investigación el tipo de investigación es de carácter descriptivo explicativo, los principales resultados y conclusiones fueron que del 10,04%. Es decir 1,32% más que el costo de la banca pública (8,72%). Esto se debe principalmente a la dinámica de la banca pública, es fomentar la inversión en aquellos sectores más vulnerables, y concluyo que las fuentes de financiamiento a través de Mercado de Valores, Inicialmente se describió el mecanismo de funcionamiento de los principales papeles de renta fija, los cuales son; Papel Comercial, Obligaciones y Titularizaciones. Dentro del estudio se encontró que el Papel Comercial es el título valor más barato del mercado con un costo final del 9,35%, esto se debe a la dinámica que tiene, es decir, es un papel a corto plazo y cuenta con un recurso llamado revolvencia que facilita al emisor emitir más títulos valor a bajo costo por una sola vez, incluso, los plazos de repuesta son los más bajos en comparación con otros títulos valor tranzados en Mercado de Valores que son hasta 90 días. Por el otro lado, los costos de financiamiento a través de las

Titularizaciones son los más costosos, esto se debe a que incluyen costos indirectos que generan un costo adicional al emisor. Por ejemplo, los gastos por motivos del fideicomiso y la estructuración de Valores. Finalmente, en la tercera parte de la disertación se analizó la inversión extranjera desde una perspectiva de financiamiento, los resultados arrojaron que la tasa mínima que un inversionista va a exigir va a ser del 10,17%, es decir que el costo por esta vía puede ir en ascenso dependiendo las condiciones del inversionista extranjero. Los resultados que se obtuvieron con respecto a los costos fueron los siguientes; Obligaciones 11,88%, Papel Comercial 9,35%, Titularizaciones 11,77% e Inversión Extranjera Directa 10,17%.

Mena (2019) en su trabajo de investigación denominado Desempeño financiero de una exportadora de banano de la ciudad de Machala: rentabilidad y apalancamiento combinado, tesis para optar el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Técnica de Machala, Ecuador, el objetivo general: Determinar la rentabilidad, los niveles de apalancamiento, operativo, financiero y total, de la empresa Ginafruit S.A., mediante el análisis de las razones financieras aplicables a los estados financieros período 2017-2018, para evaluar el rendimiento de la compañía en relación a la inversión en activos y patrimonio, para el cual empleó la metodología de enfoque cuantitativo y cualitativo, con método de observación científica, descriptivo, los principales resultados y conclusiones fueron que el apalancamiento combinado, tanto del apalancamiento operativo y financiero refleja que la empresa se encuentra apalancado, cuando mayor sea su apalancamiento, mayor su apalancamiento total referente a los cambios que han existido en el margen bruto, utilidad operativa y utilidad neta del ejercicio. Un apalancamiento operativo y financiero alto, provocarán obviamente el

apalancamiento total alto y viceversa, y los resultados de los indicadores financieros son el reflejo de la situación económica en la que se encuentra la empresa, de acuerdo al análisis aplicado a los estados financieros de los periodos citados, permitieron descubrir el impacto desfavorable del nivel de endeudamiento que posee la empresa en relación a la inversión en activos; los resultados reflejaron un índice muy alto de endeudamiento, para la compañía es esencial tener un nivel bajo de endeudamiento con la finalidad de disminuir el costo de financiamiento que generan los intereses.

Veleceta (2013) en su trabajo de investigación titulado “Análisis De Las Fuentes De Financiamiento Para Las Pymes”, de una muestra total de 179.830 empresas, Su objetivo general tuvo como finalidad identificar y calificar las posibilidades de financiamiento que el Ecuador otorga, considerando las que ofertan las Instituciones Bancarias y Organizaciones Auxiliares del Sistema Financiero Ecuatoriano, que están encausadas a pequeñas y medianas empresas (PYMES), de igual manera, los sistemas e información requerida por estos para viabilizar una oportunidad de financiamiento. Y sus objetivos específicos: Describir las diversas fuentes de financiamiento que se encuentran a disposición de las PYMES, para que sean analizadas y puedan acceder a las mismas, Involucrar en este análisis conocimientos de Administración, Marco Legal, Herramientas como tecnologías de internet (BSC), Programas de gestión y administración contable y financiera; herramientas que tienen a disposición las PYMES para crecer, Analizar los factores que explican las dificultades de acceso al crédito por parte de las PYMES, los costos del financiamiento; los cuales se sienten con mayor intensidad a consecuencia de su menor tamaño y escala de producción. Metodología Método Inductivo: Análisis de las Muestras Poblacionales. Se puede concluir que lamentablemente no existe un amplio

material de apoyo sobre este tema, enfocado a una PYME con estructura sencilla, generalmente existen estructuras que se aplican a una empresa grande que poseen todos los Establecimientos Contables y Financieros, sin embargo se ha tratado de acoplar esta información a una pequeña empresa que en el mercado existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos y generalmente buscan la opción más cara pero que finalmente termina siendo la más rápida cómo es el caso de los prestamistas informales. Muchas de estas trabas que se le presenta al micro empresario al buscar financiamiento formal están dadas por la Banca en General, se ha podido determinar que, para acoplarse a la estructura de las Pymes, son las propias instituciones bancarias las que se encargan de construir una estructura contable y financiera que les permita proceder a conceder un préstamo

Rujel (2019) en su trabajo de investigación denominada Caracterización del financiamiento y rentabilidad, en la producción de banano orgánico en el sector Santa María del distrito de Pampas De Hospital - Tumbes 2019, tesis para optar el título de Licenciado en Administración en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, en la ciudad de Tumbes, quien tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento y rentabilidad del banano orgánico en el sector Santa María del distrito de Pampas de Hospital Tumbes 2019. La metodología que empleó el tipo no experimental descriptivo, los principales resultados y conclusiones fueron que se puede apreciar que 50 Agricultores representa el 55.56% determinaron que ellos no requieren de una entidad financiera para solicitar su crédito financiamiento y los 40 agricultores restantes equivalente a 44.44% ellos si solicitaron algún crédito ante las

entidades financieras. Del 100% de encuestados se aprecia que el 33.33% equivalente a 30 Agricultores accedieron al sistema financiero mediante las cajas municipales, 10 Agricultores, que equivalen a un 11.11%, Que tiene acceso a su financiamiento con terceros, proveedores y los otro 50 Agricultores teniendo mayor porcentaje como es 55.56% se autofinancian con capital propio. las personas que tuvieron acceso al crédito, se pueden apreciar que 36 agricultores que representa el 90% de que si obtuvieron un crédito en un rango de S/1,000.00 a S/5,000.00, de los 3 agricultores que representa el 7.5% también solicitaron su crédito financiero entre los montos de S/5,001.00 a S/8,000.00, y por último el agricultor representado por un 2.5% de que sí solicitó un crédito entre un monto superior entre S/10,001.00 a S/15,000.00. Del 100% de encuestados 28 de los Agricultores que representa el 70% si obtuvieron un crédito en las cajas municipales (caja Sullana, caja Piura, etc.), los 8 agricultores que representa el 20% ellos solicitaron su crédito en la banca comercial (Bcp, continental, etc.) y por último el 10% de los agricultores solicitaron a otros (terceros, proveedores, etc.). Del 100% los Agricultores, El 70% (28) tuvieron mayores facilidades de obtener acceso en solicitar su crédito en las cajas municipales (caja Sullana, caja Piura, etc.), un 20% (8) tuvieron facilidades de acceso a solicitar su crédito en la banca comercial (Bcp, continental, etc.) y por último un 10% (4) optaron por solicitarle a otros (terceros, proveedores, etc.). El 10% que representa a 4 de los Agricultores tuvieron en primera instancia problemas para solicitar su préstamo, debido a la falta de documentación, el 15% (6), a la hora de solicitar su préstamo tuvieron dificultades por no contar con las garantías necesarias como es (aval, hipoteca), por último, los 30 agricultores representados por el 75% tuvieron falta de historial creditico, para solicitar sus créditos. Los 9 agricultores



encuestados que representan el 22.5% invirtieron su crédito en compras de fertilizantes, semilla y otros insumos, el agricultor que representa a 2.5 % invirtió su crédito para el pago de trabajadores, por lo consiguiente 20 agricultores que representa el 50% ellos optaron que su crédito lo invirtieron en el mejoramiento de su Parcela, y el último el 25 % equivalente a los 10 agricultores restante lo invirtió en compras de materiales que tiene que ver con la producción y poder comercializar el banano. 35 agricultores encuestados que representan el 87.5% optaron que para solicitar su crédito financiero tuvieron un plazo de pago entre 6 meses a 1 año, otros 2 agricultores representados por el 5% tuvieron un plazo de su crédito de 1 año a 2 años y por último el 7.5% que representa a 3 agricultores tuvieron un plazo de su crédito en un periodo de 2 año a 3 años. El 100% de agricultores encuestados el 87.5% de 35 Agricultores si tuvo periodo de gracia cuando solicitó su crédito en las entidades financieras como son las cajas municipales, y por último el 12.5% de 5 agricultores restante Se puede apreciar de que los Agricultores no tuvieron periodo de gracias cuando fueron a solicitar su crédito ante las entidades financieras. El 95% de 38 Agricultores pagaron por su crédito una tasa de interés entre el 1% a 5%, en las entidades financieras; el 2.5% de 1 agricultor, pagó por su crédito una tasa de interés entre el 6% a 11% y por último el otro 2.5% de 1 Agricultor pagó por su crédito una tasa de interés de 12% a más.

López (2017) en su tesis de investigación titulada Caracterización de la formalización y competitividad de las MYPE exportadoras de banano orgánico del distrito de Motupe, 2016, tesis para optar el título de Licenciado en Administración en la Universidad Los Ángeles de Chimbote, en la ciudad de Motupe, quien tuvo como objetivo general: Determinar las características de la formalización y competitividad de

las MYPE exportadoras de banano orgánico del Distrito de Motupe, 2016. La investigación fue de tipo descriptiva, diseño no experimental de corte transversal y nivel cuantitativo, los principales resultados y conclusiones fueron que las características de la formalización de la MYPE exportadora de banano orgánico del Distrito de Motupe, es que existe un desconocimiento sobre los beneficios que tiene una MYPE, así como de que existe un régimen laboral especial para este tipo de empresas, se desconoce a qué opciones de financiamiento se puede acceder como MYPE y se desconoce sobre cómo obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) y que se puede constituir una MYPE como personal natural y no necesariamente constituyendo una empresa. Asimismo, si bien existe el conocimiento de qué es una licencia de funcionamiento, no se sabe cómo obtenerla de manera rápida (en 15 días hábiles) y tampoco de cuánto cuesta obtenerla.

Monje (2019) en su tesis de investigación denominada Caracterización del financiamiento y capacitación de las MYPE del rubro exportación de orégano de la región de Tacna – 2018, Tesis para optar el título de Licenciado en Administración, en la Universidad los Ángeles de Chimbote en la ciudad de Tacna, quien tuvo como objetivo general: Determinar la principal característica del financiamiento y capacitación de las MYPE del rubro exportación de orégano de la región de Tacna, año 2018, cuya metodología fue de tipo cuantitativa descriptiva. Para el recojo de la información por estrategia se realizó de forma dirigida a quienes se les aplicó una encuesta comprendida de 28 preguntas, los principales resultados y conclusiones fueron que el 100% de los empresarios tiene conocimiento sobre las facilidades de créditos MYPE, el 80% inicio sus actividades con financiamiento externo. El 71% indican haber recibido servicios de financiamiento de los bancos, el 57% invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo, el

71% obtuvo el crédito a mediano plazo; finalmente se concluye que los tipos de financiamiento en las Pymes de orégano de servicio son propulsiones para capital de trabajo, dentro de los criterios para una solicitud de financiamiento que se basan en las tasas de los anticipos y el dinero del crédito se utiliza para capital de trabajo y mejora de la Fundación. Sus fuentes de financiamiento es el orégano que se envía, comenzaron con el financiamiento externo para permanecer en la tarea, todavía están con el financiamiento de las sustancias financieras y son los bancos y los bancos de fondos de inversión civil.

Sernaque (2015) en su trabajo de investigación titulada El financiamiento y su incidencia en los resultados de gestión de las empresas del sector agroindustrial – rubro exportación de banano y cacao orgánicos de la ciudad de Piura - periodo 2014, tesis para optar el título de Licenciado en Administración en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, en la ciudad de Piura, quien tuvo como objetivo general: Determinar las principales características del Financiamiento y su incidencia en los resultados de gestión de las empresas del sector Agroindustrial – rubro exportación de Banano y Cacao orgánicos de la ciudad de Piura - periodo 2014, empleó la metodología de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y el diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 15 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra no aleatoria por conveniencia representada por 10 empresas del sector y rubro en estudio, los principales resultados y conclusiones fueron que del 100% de empresas encuestadas el 30% solicitaron crédito en el 2014, y el 70% señaló que no solicitaron crédito en el 2014, además se determinó que el 30% encuentran que los factores que limitan a la obtención de un crédito es la falta de

documentación exigida por las entidades financieras, el otro 30% opina que es por falta de garantías y el 40% restante no lo obtiene por problemas de falta de capacidad de pago proyectado. Se determinó el impacto del financiamiento, en cuanto al 30% de las empresas que obtuvieron préstamo en el 2014, opinan que su rentabilidad en el 2014 ha mejorado notablemente, y que el 20% de ellas, satisface sus necesidades de capital mediante bancos y el 10% restante satisface sus necesidades de capital mediante CMAC. Finalmente se determina como resultado de la investigación que las empresas que han obtenido financiamiento en el 2014 han respondido favorablemente.

Ruiz (2018) en su trabajo de investigación titulada Caracterización del financiamiento en las empresas del sector agro exportación – rubro Banano Orgánico en el Perú. Caso: Asociación de productores de Banano Orgánico Valle del Chira - Querecotillo – Sullana - Piura, 2018, tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, en la ciudad de Sullana, el cual tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las empresas del Sector Agro Exportación – rubro Banano Orgánico en el Perú-2018. Se empleó la metodología de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Aplicando la técnica de la revisión bibliográfica - entrevista y como instrumento de recolección de información las fichas bibliográficas y el cuestionario pre estructurado con 20 preguntas relacionadas a la investigación, los principales resultados y conclusiones fueron que el sistema financiero Nacional cuenta con un programa de financiamiento para impulsar el desarrollo del sector privado agro exportador, de la agencia para el desarrollo Internacional Aid Agro exportador, el crédito está diseñado a entender la adquisición de

equipo y maquinaria, la implantación de cultivos, mejoramiento de tierras, comercialización, servicio de riego y apoyo y capital de trabajo. A las empresas, personas jurídicas o naturales, que cuenten con adecuada capacidad administrativa, financiera y técnica puede llevar a cabo eficientemente el proyecto cuyo financiamiento se solicita ya sea en el sector Agro Exportador. El monto máximo de inversión o proyecto a desarrollar, será de \$ 1'667,000. Agro exportador financia como máximo el 60% total de requerimiento del beneficiario. Los préstamos se otorgan en dólares norteamericanos y se pagan con la misma moneda.

Según Carreño (2017) en su tesis de Licenciada en Administración, titulado “Caracterización De La Gestión De Calidad Y Financiamiento De Las Mype Rubro Transporte De Carga Ruta Sullana – Lima – Sullana Año 2017”, planteo como objetivo general: Determinar las principales características de la gestión de calidad y financiamiento de las MYPE rubro transporte de carga ruta Sullana – Lima – Sullana año 2017. La consecución del objetivo general se plantean los siguientes objetivos específicos como determinar el grado de gestión de calidad de las MYPE rubro transporte de carga ruta Sullana – Lima – Sullana año 2017, identificar los objetivos de la gestión de calidad de las MYPE rubro transporte de carga ruta Sullana – Lima – Sullana año 2017, determinar la importancia del financiamiento de las MYPE rubro transporte de carga ruta Sullana – Lima – Sullana año 2017, describir las formas de financiamiento de las MYPE rubro transporte de carga ruta Sullana – Lima – Sullana año 2017. Utilizo la metodología descriptivo porque sólo se ha limitado a detallar las principales características de gestión de calidad y financiamiento y una muestra y/o población de 10 unidades económicas, estando dirigida a los Gerentes, por tanto, son 10 personas la población, así también

muestra los siguientes resultados “Sistema de Gestión de Calidad” se puede observar que el 60% de clientes encuestados considera que no conoce si la empresa donde le brindan servicio cuenta con un sistema de gestión de calidad, mientras que el 40% manifiesta que conoce sí la empresa donde le brindan servicio cuenta con un sistema de gestión de calidad. Lo que indica que casi la mayoría de microempresarios confirma que tiene toda la documentación para realizar bien la administración de su empresa. Estos resultados no coinciden con los obtenidos por Moreno (2011) donde concluyo que las empresas deben implantar un Sistema de Calidad de la empresa y que garanticen el buen funcionamiento de la empresa, se debe mencionar a Mendoza (2008), en cuya investigación lograron concluir que todos los integrantes de una organización que busca documentar y posteriormente implementar un Sistema de Gestión de Calidad. Por tanto, estos resultados no coinciden con la investigación. Y llego a las siguientes conclusiones los objetivos de gestión de calidad que aplican las microempresarios en sus empresas son aseguramiento de calidad de la empresa y que garanticen el buen funcionamiento de la empresa; satisfacción de sus clientes y para lograr brindan servicio de calidad, atención personalizada, cumplen con los requisito de Ley; buena relación con los clientes porque tienen un fuerte vínculo, que puede hacer la diferencia entre la competencia, sobre todo cuentan con liderazgo, objetivos fundamentales para mejorar la competitividad y la calidad frente a su competencia. Por tanto se determina que la importancia del financiamiento en las MYPES de transporte de carga es el flujo de efectivo porque pueden realizar compra de vehículos, local propio, terrenos, materiales, equipos de oficina, equipos, un sitio web y tarjetas de visita además cubre todo los gastos de las empresas como son servicios básicos, seguros, impuestos; además el préstamo obtenido

por las entidades bancarios no cubrió todas las actividades de las misma, y consideran que no tuvieran toda la flota de vehículos que tienen al día de hoy.

### ***2.2.1. Variable gestión de calidad***

Prieto (2018) en su trabajo de investigación denominado Diseño de un Sistema de Calidad para la mejora continua aplicando normas ISO 9001-2010 en la Hacienda Bananera “San José” Ubicada en el Rcto. Convento Chico - Parroquia Caracol -Cantón Babahoyo -Provincia de los Ríos, tesis para optar el título de Ingeniería Comercial en la Universidad Técnica de Babahoyo, Ecuador, el objetivo general: Implementar un Sistema de calidad basado en las normas ISO 9001- 2010 para alcanzar estándares de eficiencia y competitividad que aseguren que la Hacienda Bananera San José sea certificada y reconocida por su gestión de calidad, para el cual empleó la metodología de investigación una cuali-cuantitativa con estadística descriptiva, también es de carácter descriptivo y bibliográfico con el método deductivo, con la técnica de la encuesta y el instrumento el cuestionario, los principales resultados y conclusiones fueron que el 34% dice que la entrega de los pedidos es puntual, el 18% de los encuestados comenta que la comunicación interna es buena, el 13% de los encuestados comenta que el control de calidad se realiza siempre, el 59% de los encuestados comenta que el nivel de desperdicios es sumamente alto, el 76% dice que no. La hacienda no cuenta con planes de producción debidamente estructurados y eficientes que permitan mejorar la calidad de su producto, y concluyo que la empresa Bananera San José S. A se puede indicar cumple con los requisitos requeridos para la implantación del Sistema de Gestión de la Calidad. Se encontraron 7 procesos los cuales se dividen de la siguiente manera: procesos

gerenciales: gestión gerencial, gestión de la calidad, procesos de producción: siembra, mantenimiento y cosecha, empaçado y despacho, procesos de apoyo: Gestión del talento Humano. Financiero y contable. Además, cumple con los procedimientos mandatorios exigidos por la norma que son: Procedimiento de Control de Documentos, Procedimiento de Control de Registros, Procedimiento de Auditoría interna. Procedimiento de Control de Producto no conforme, Procedimiento de Acciones preventivas. Procedimiento de Acciones correctivas.

Monserate (2016) en su trabajo de investigación denominado Gestión de calidad aplicado en la bananera “locuras” para el mejoramiento continuo, tesis para optar el Título de Ingeniero Industrial en la Universidad de Guayaquil, Ecuador, teniendo como objetivo general: Detectar las causas que afectan la calidad de la fruta para tomar las acciones correctivas que lleven a su mejora continua aumentando los niveles de calidad y su cumplimiento con las normas Eurep-Gap, empleó la metodología método estadístico histogramas para el enfunde, rechazo, producción, producción, cajas, rendimiento y merma, estos datos estadísticos sirven para analizar la producción de la bananera, los principales resultados y conclusiones fueron que es factible implementar esta técnica estadística en bananeras, ya que las exportadoras exigen cada día más calidad. Con la globalización de los mercados tenemos que ser competitivos y la competitividad empieza por ser eficientes, trabajar organizados y con calidad. Cumplir con los puntos faltantes de la norma Eurep-Gap. Realizar semana a semana, como lo indica el manual de procedimiento, las evaluaciones de los racimos. Hacer un seguimiento a los problemas encontrados por mala cosecha ya que se pueden corregir el mismo día. Bajar la incidencia de las plagas en la calidad de los racimos. Siguiendo las sugerencias mencionadas en el



punto 4.2.2 refiriéndose a los defectos. Corregir las malas labores agrícolas realizando semanalmente calidad preventiva en el campo. Reorganizar las bodegas ya que los combustibles no pueden estar junto con los lubricantes y las pinturas. Tener un sistema de extintores contra incendios. Todo el personal de proceso debe llevar guantes y cubrirse los brazos. Ver la manera de identificar en la caja de que lote proviene. Mayor capacitación al personal sobre el proceso del empaque del banano y labores agrícolas. Incentivar a los trabajadores más laboriosos y que sean aliados de la calidad, esto quiere decir, a los trabajadores que laboran conscientemente manteniendo la calidad de la fruta y respetando las normas y manuales por los que se rigen.

Anchundia (2016) en su trabajo de investigación denominado Sistema de gestión bajo normas OHSAS en la hacienda bananera “San Carlos” del Cantón la Maná, provincia de Cotopaxi año 2015, tesis para optar para optar el Título de Ingeniería Comercial en la Universidad técnica de Cotopaxi, Ecuador, teniendo como objetivo general: Diseñar un Sistema de gestión basado en las normas OHSAS para alcanzar estándares de eficiencia y competitividad que aseguren que la Hacienda Bananera San Carlos sea reconocida por la calidad de su producto, empleó la metodología es de tipo exploratorio, descriptivo, explicativo con el método deductivo, inductivo, analítico y la técnica de la encuesta con el instrumento el cuestionario, los principales resultados y conclusiones fueron que el 57% posee un nivel bajo, el 70% de los productores de banano posee entre 10- 20 hectáreas, el 64% produce de 300-500 cajas de banano semanalmente, 80% respondió nunca, el 13% a veces, el 60% manifestó que a veces, el 93% respondió cada 15 días, y concluyó que los trabajadores de las bananeras se encuentran expuestos a lesiones con objetos como machetes, azadones, palancas; además de lesiones en la piel y

problemas respiratorios por la exposición a plaguicidas y nematocidas de alto nivel de toxicidad. El proceso productivo del banano comprende varias etapas que inicia con los cuidados culturales como el deshoje, deshije, enfundado, fertilización, apuntalado que son claves para lograr una fruta en buen estado para posteriormente proceder a la cosecha que inicia con el calibre y culmina con el empaquetado y transporte de las cajas hacia el puerto. El manual de seguridad laboral según las normas OHSAS 18001 contiene sugerencias útiles sobre las políticas en el manejo de químicos, riesgos y controles en el proceso del cultivo y cosecha del banano, los cuales contribuirán a disminuir el índice de accidentes y ausencias en el trabajo.

Cruz (2016) en su investigación denominada Caracterización competitividad y gestión de calidad en las MYPE rubro banano orgánico en Tumbes, 2016, tesis para optar el título Profesional de Licenciado en Administración en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, en la ciudad de Tumbes, quien tuvo como objetivo general: Determinar las principales características de la competitividad y gestión de calidad en las MYPES rubro banano orgánico en Tumbes, 2016. La metodología de tipo descriptivo con un nivel cuantitativo y de un diseño no experimental con un corte transversal, de acuerdo a las dos variables que son la competitividad y gestión de Calidad tiene un impacto positivo en la comercialización del Banano Orgánico en la Región de Tumbes, 2016, contando con una población de 81 y cuya muestra fue de 40 personas; técnica, encuesta y el instrumento cuestionario con preguntas cerradas del cual fue tabulada y sistematizados para culminar en el análisis de los resultados y su discusión, los principales resultados y conclusiones fueron que el 48 % de trabajadores a través de la lluvia de ideas dan solución a sus problemas, así como 45% aporta al mejoramiento del crecimiento dentro

de la gestión el 33% mejoramiento de infraestructura y el 23% mejoramiento de producción utilizada, y concluyo que dentro los tipos de sistemas de control de calidad se utiliza el sistema calidad ISO 9000:2000 el que más se utiliza en el proceso ya que relaciona la calidad del producto con la competencia, la mayoría de empresas de este sector indican que toman las decisiones en forma de grupo en donde les permite identificar los problemas con mayor facilidad. Para el desenvolvimiento óptimo en la gestión de un ente, se debe contar con el profesional idóneo con virtudes, habilidades y Básicamente con capacidad de tomar decisiones al momento que surgen dificultades, que pueden ser problemas u oportunidades para lograr una administración óptima se tiene que establecer claramente los fines, objetivos y metas, la organización, dirigir y lograr lo que se persigue, verificar los resultados e implementar las mejoras. Dentro de las claves de gestión de calidad concluimos que cuando de calidad se trata ya no sólo es una cuestión de cumplir con las especificaciones, sino también de tener debidamente en cuenta la calidad de los procesos, pero sin dejar de lado la calidad de atención a los clientes, la calidad del ambiente de trabajo, la calidad del medio ambiente, la seguridad de trabajadores, usuarios y comunidad en su conjunto.

Gamonal (2019) en su trabajo de investigación denominada Gestión de calidad y nivel de competitividad en la exportación de banano congelado de la empresa Procesadora Perú S.A.C Chiclayo 2018, tesis para optar el título de Licenciada en Negocios Internacionales, en la Universidad Cesar Vallejo, en la ciudad de Chiclayo, quien tuvo como objetivo general: Determinar de qué manera la gestión de calidad influye en el nivel de competitividad en la exportación de banano congelado de la empresa Procesadora Perú SAC Chiclayo 2018. La metodología que aplicó un diseño de

investigación no experimental, transversal, descriptiva a una población muestral de 10 MYPE, usando la técnica de la encuesta a través de un cuestionario de 22 ítems, los principales resultados y conclusiones fueron que existe una correlación positiva considerable de la variable Gestión de calidad y nivel de competitividad, dando como resultado un coeficiente de correlación de ( $r= 0,748$ ) con un nivel de significancia de ( $0.020 < 0.05$ ); por lo tanto se aprobó la hipótesis alternativa y se rechazó la hipótesis nula. Asimismo, se concluyó que la empresa Procesadora Perú SAC tiene un Sistema de gestión de calidad adecuado y un nivel de competitividad bueno representado en un 79%. La gestión de calidad es un factor clave para generar mayor competitividad en las empresas, mientras más calidad se le proporcione al banano congelado la competitividad de la empresa será mayor; estableciendo el coeficiente de determinación de Pearson que el 56% de los conceptos de la gestión de calidad tiene influencia en el nivel de competitividad. La empresa Procesadora Perú cuenta con una gestión de calidad adecuada, ya que sigue lineamientos de calidad de distintas normativas para validar anualmente el cumplimiento de su Sistema de gestión de calidad; cuenta con documentación acorde a lo que establece el Sistema de gestión de calidad e inocuidad alimentaria entre los principales tenemos el manual de calidad, planes, procedimientos, políticas y objetivos de calidad; realiza el control del personal de planta y el control de las no conformidades del producto. Asimismo, en la encuesta realizada, los criterios de menor puntaje fueron: Reconocen el esfuerzo y logros del personal; y participan en la toma de decisiones de la empresa.

Delgado, Guevara, Higinio & Torres (2017) en su trabajo de investigación denominada Planeamiento Estratégico para el Banano Orgánico en el Perú 2016-2026,

tesis para optar el título de Magister en Administración Estratégica de Empresas, en la Pontificia Universidad Católica del Perú, en la ciudad de Chicla, quien tuvo como objetivo general: Describir el planeamiento Estratégico para el Banano Orgánico en el Perú 2016-2026. La metodología que empleó fue del modelo secuencial creado por D'Alessio (2015), que consiste en una serie de pasos que se inicia con la auditoría externa e interna, los principales resultados y conclusiones fueron que para alcanzar los objetivos de largo plazo se deben implementar las siguientes estrategias: (a) incrementar las exportaciones de Banano Orgánico a los principales países compradores como Estados Unidos, Holanda, Alemania y Bélgica; (b) desarrollar 144 nuevos mercados mundiales en países asiáticos, aprovechando los Tratados de Libre Comercio; (c) incrementar áreas de cultivo de Banano Orgánico, promoviendo la reconversión de cultivos poco rentables; (d) desarrollar la capacidad productiva exportable; (e) asociar a los productores para asegurar el proceso de certificación y el incremento de ganancias; (f) impulsar el desarrollo de una canasta exportadora con derivados del Banano Orgánico (líoofilizados, harina y/o puré); (g) incrementar la productividad por hectárea en el cultivo de Banano Orgánico; (h) mayor participación en ferias, conferencias y entrevistas de negocios, con el fin de promocionar intensamente el Banano Orgánico peruano; (i) impulsar mayor investigación y desarrollo tecnológico en el cultivo de Banano Orgánico orientado a la realidad del Perú; y (j) integrar a todos los actores de la cadena productiva, con el apoyo de instituciones públicas y privadas. Los objetivos de largo plazo se han desglosado en objetivos de corto plazo, cubriendo el lapso de 10 años, entre 2016 y 2026. Posteriormente se le asignaron recursos a los OCP, incluyendo tangibles, intangibles y humanos, como tecnología, conocimientos e infraestructura. En la medida en que se

vayan alcanzando las metas de corto plazo o hitos se llegará a lograr los de largo plazo y usando el Tablero de Control Balanceado se hará el control de esto, cubriendo cuatro perspectivas: (a) clientes, (b) procesos, (c) aprendizaje interno, y (d) financiera.

Escobar (2017) en su trabajo de investigación titulada Características de la gestión de calidad con el uso de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) en la cooperativa agraria Appbosa, distrito de Marcavelica, provincia de Sullana. año 2017, tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Sullana, tuvo como como objetivo general:

Determinar las características de la gestión de calidad con el uso de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) en la cooperativa agraria APPBOSA, distrito de Marcavelica, provincia de Sullana. Año 2017, empeló la metodología de la investigación el estudio es descriptivo; el universo fue de 22 personas entre directivos, gerencia, y personal de confianza. Se aplicaron dos instrumentos: el cuestionario y la observación; la fiabilidad se evaluó con el programa SPSS, versión 22.0 con el alfa de cronbach y se utilizó el Excel para elaborar tablas, gráficos y porcentuales, los principales resultados y conclusiones fueron que los principios de la gestión de calidad que se han identificado en la Cooperativa Agraria podemos mencionar al Enfoque basado en hechos para la toma de decisión porque cuentan con registros de control y de procesamiento de la información en el área de producción que sirven para la toma de decisiones, participación del personal porque incentivan a sus colaboradores con bonificaciones y otros tipos de incentivos para el buen desempeño laboral de esta manera se tiene la participación del personal dentro de la organización, Relaciones mutuamente beneficiosas con el proveedor porque ha desarrollado buenas relaciones con sus proveedores demostrándose que hay confianza en

ambos , Enfoque al cliente porque se realizan reuniones para dar a conocer las necesidades y expectativas de los clientes de esta manera demuestra la habilidad comunicacional y de equipo. Los beneficios que aporta la gestión de calidad en la Cooperativa Agraria son: la mejora de la imagen de la organización ante los clientes; incremento de su rentabilidad por tener un buen control en sus procesos administrativos y empresariales; identifican de forma ágil y rápida las nuevas necesidades de los clientes, realizan talleres de formación en el desarrollo del liderazgo que incentivan el trabajo en equipo para alcanzar las metas y objetivos, ha mejorado la comunicación interna entre colaboradores, gerencia y directivos en dirección al beneficio de la empresa.

Zuta (2019) en su trabajo de investigación denominado Estrategias de mejora para la oferta exportable de banano orgánico de la asociación COOPAG, Sullana - Piura, 2020, tesis para optar el título profesional de Licenciada en Administración y Negocios Internacionales, en la Universidad Norbert Wiener, en la ciudad de Sullana; el cual tuvo como objetivo general: Proponer diversas estrategias para mejorar la exportación directa de un producto natural y de calidad, como lo es el banano orgánico, al mercado alemán con la finalidad de obtener un crecimiento económico sostenible en la provincia de Sullana, departamento de Piura, empleó la metodología de Sintagma: Holístico Tipo: Proyectiva Nivel: Comprensivo Método: Inductivo y Deductivo, los principales resultados y conclusiones fueron que expuso tres estrategias en base a tres ejes problemáticos que sostuvieron una propuesta comercial significativa que permitirán a los productores la exportación efectiva no solo de productos orgánicos como los bananos sino los derivados que se obtienen del mismo y que sirva de referencia para la exportación de nuevos productos hacia el exterior y la mejora de economía local. Se

diagnosticó la realidad del contexto de los exportadores de banano orgánico de Sullana, determinándose que los exportadores y asociados desconocen o no van a la vanguardia con la tecnología y el desarrollo digital, no hay estrategias de publicidad y marketing que permita difundir el producto a exportar y existe muy poco desarrollo de las competencias gerenciales por parte de los asociados. Así mismo, emerge una categoría llamada pronóstico de ventas; donde se debe conocer los hábitos, costumbres y cultura del cliente y proyectarnos para exportar un producto de calidad y en mayor demanda. Se explicó la situación de cada subcategoría, en el caso de promoción se identificó el problema del fomento al consumo del producto orgánico y la falta de marketing; en el caso de los requisitos y documentación; falta de preparación de los exportadores y certificación para un mejor control de calidad y en cuanto a la negociación; el mayor análisis recae sobre el cliente. En Perú, los clientes que consumen banano de segundo uso y compra este producto en Lima capital, a pesar que el productor y exportador desconoce la cultura del cliente.

Gallo (2018) en su tesis de Licenciada en Administración, titulado “Características Del Financiamiento Y La Gestión De Calidad En Las Mypes Productoras Y Comercializadoras De Pan En La Ciudad De Sullana – Sector Centro, Año 2018”. Planteó el siguiente objetivo general: Determinar las características del financiamiento y la gestión de calidad en las Mypes productoras y comercializadoras de pan, en la ciudad de Sullana sector centro, año 2018. Asimismo, se plantearon los siguientes objetivos específicos: a. Identificar las condiciones de financiamiento en las Mypes productoras y comercializadoras de pan, en la ciudad de Sullana sector centro, año 2018. Identificar los obstáculos que tienen las MYPES productoras y comercializadoras de pan, en la ciudad



de Sullana sector centro, año 2018, al momento de solicitar financiamiento. Describir los principios de la gestión de calidad en las Mypes productoras y comercializadoras de pan, en la ciudad de Sullana sector centro, año 2018. Identificar las normas sanitarias de la gestión de calidad en las Mypes productoras y comercializadoras de pan, en la ciudad de Sullana sector centro, año 2018. Utilizo la metodología No-experimental, descriptiva y una la población que estuvo conformada por 45 personas de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la producción y comercialización de pan, del sector centro, de la ciudad de Sullana. Utilizó la técnica de la encuesta que consto 17 preguntas, y tuvo como resultados consideran que su empresa cuenta con los requisitos para acceder a un financiamiento rápido y oportuno, este resultado demuestra que los empresarios de las panaderías están preparados para acceder al financiamiento existe disponibilidad y ejecución de financiamiento oportuno para su negocio las entidades financieras son flexibles en brindar a los microempresarios un préstamo. Se observa que su empresa siempre tiene acceso a varias fuentes de financiamiento, este resultado demuestra que los empresarios de las panaderías tienen varias opciones a donde recurrir a solicitar financiamiento. Los encuestados a veces considera que las tasas de interés son accesibles y otro que no son accesibles. Se determinó que no realizan un control de la calidad sanitaria e inocuidad de los productos que elabora, lo cual, indica la falta de preparación en cuanto a gestión de calidad. Si cumplen con el Sistema HACCP, esto indica, que si cumplen con las normas establecidas cumplen con el Sistema HACCP, esto indica, que si cumplen con las normas establecidas. Y llego a las conclusiones siguientes Se identificó en las condiciones: Las empresas cuentan con los requisitos para acceder a un financiamiento rápido. Siempre existen Empresas financieras disponibles. Diversidad de

fuentes de financiamiento. Tasas de interés accesibles. Capacidad de endeudamiento. Se identificó como obstáculos: La mayoría de las entidades financieras exigen muchas garantías para otorgar el crédito. Se presenta un problema de incumplimiento respecto a las fechas de pago. Se identificó que dentro de las panaderías se están cumpliendo con la norma sanitaria HACCP y se aplican los principios generales de higiene, sin embargo, también se identificó que no se están realizando controles de calidad sanitaria e inocuidad de los productos que se elaboran.

## **Bases teóricas**

### ***2.1.2. Financiamiento***

#### **2.1.2.1. Concepto de Financiamiento.**

Gonzales (2017) explica que la financiación es el proceso mediante el cual las personas o empresas recaudan fondos. Por tanto, los recursos se pueden utilizar para financiar la compra de bienes o servicios, o para desarrollar diferentes tipos de inversiones. El financiamiento corresponde a la obtención de fondos utilizables. La financiación permite a las personas y las empresas realizar inversiones sustanciales. Por tanto, en un futuro devolverán los créditos obtenidos, incluso de forma distribuida en el tiempo. Aunque la desventaja es que se suelen cobrar intereses.

Además, un mecanismo para otorgar fondos o préstamos a personas, empresas u organizaciones para que ejecuten proyectos, obtengan bienes o servicios, paguen actividades o trabajos, o cumplan con sus compromisos. El financiamiento es un motor importante para el desarrollo económico porque permite a las empresas obtener recursos para realizar actividades, planificar el futuro o expandirse. La forma más común de obtener financiamiento es otorgando un préstamo o crédito a un banco. En general, el dinero que se debe devolver en un futuro próximo o en el futuro, con o sin intereses, se paga en su totalidad o en cuotas.

Girón & Soto (2018) afirman que los préstamos pueden provenir de empresas o particulares o, de la forma más tradicional, préstamos bancarios. Hoy en día, es muy común que las personas busquen financiamiento mediante el uso de tarjetas de crédito.

Este tipo de préstamo o financiamiento permite a un individuo pagar la cuota mínima a fin de mes o el monto que decida determinar para saldar la deuda. Sin embargo, este tipo de financiación debe manejarse con mucho cuidado, porque si no se toman medidas, puede causar muchos problemas.

Además, el financiamiento es el proceso de brindar fondos a empresas o particulares para proyectos o negocios, es decir, recursos como dinero y crédito, para que puedan ejecutar sus planes. En lo que respecta a la empresa, suelen ser préstamos bancarios o recursos aportados por sus inversores.

Araque & Araque (2019) designa con plazo para financiar un conjunto de recursos monetarios y crediticios que se destinan a empresas, actividades, organizaciones o particulares para que puedan realizar una determinada actividad o designar un proyecto, siendo el más común la apertura de una nueva transacción. Cabe señalar que el método de financiamiento más común para algunos de los proyectos anteriores es obtener préstamos de personas o empresas, o mediante créditos que generalmente son administrados y realizados por instituciones financieras.

El financiamiento es el proceso de apoyar y mantener un proyecto, negocio o causa específicos asignándole recursos de capital (dinero o crédito). Más simplemente, el financiamiento es la asignación de recursos de capital a un plan específico. El financiamiento es un factor clave en el éxito de cualquier proyecto o empresa porque involucra los recursos necesarios para iniciar el proyecto. Con carácter general, los asuntos relacionados con la financiación son de interés para los departamentos financieros y contables de la empresa, o relacionados con la gestión de proyectos de otra

índole. Dependiendo del método de financiación, las empresas tienen más o menos libertad y más o menos tiempo para alcanzar los objetivos propuestos originalmente.

El financiamiento se conoce como el uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o ciertos activos. El financiamiento puede provenir de una variedad de fuentes, siendo la más común el propio ahorro. Sin embargo, es muy común que las empresas realicen tareas y actividades comerciales utilizando fuentes externas de financiación. En este caso, siempre que el agente económico involucrado sea confiable en términos de pago, se pueden utilizar múltiples variantes. Personalmente, el método de financiamiento externo típico es utilizar una tarjeta de crédito. De esta forma, una persona debe realizar un pago cuando llega su resumen a fin de mes. Habrá un requisito de pago mínimo, y es posible afrontar el resto en el futuro. Sin embargo, esta es una situación indeseable en el caso de un aumento sustancial de intereses. El uso de este método es el más común, pero también puede ser una trampa si se usa de manera irresponsable. (Brachfield, 2017)

#### **2.1.2.2. Fuentes de financiamiento.**

Según Torres & Guerrero (2017) afirman que los diferentes canales de entrada de capital constituyen la fuente de fondos. Para las empresas, la clave es determinar las opciones disponibles y determinar la mejor solución para cubrir el presupuesto y balancear el efectivo y los balances. Para evaluar las fuentes de financiamiento de una empresa, su costo no debe exceder el desempeño económico del negocio, de lo contrario, la deuda imposibilitará la supervivencia del proyecto en el mediano y largo plazo. Todos

los gastos e inversiones deben financiarse proporcionalmente para garantizar la solvencia y la estabilidad financiera. Se pueden dividir en las siguientes categorías:

**a) Financiación a corto plazo:** Son recursos que están destinados a ser utilizados de forma permanente en el plazo de un año, debiendo ser amortizados durante ese período. Están comprometidos a pagar pequeñas inversiones y gastos corrientes. Pueden ser: préstamos o líneas de crédito a corto plazo. Financiamiento o descuento de activos comerciales: facturas y anticipos similares. (Castro 2019)

Además, Cabrera & Mateo (2016) indican que, las fuentes de financiamiento a corto plazo se denominan así porque son promesas hechas por organizaciones a instituciones financieras como bancos o prestamistas que no superan los 12 meses: las empresas que eligen dichos recursos buscan obtener más que ayudarles a pagar sus deudas en un futuro cercano. . De las principales herramientas de financiación a corto plazo, hay:

**Créditos Comerciales.-** Torres & Guerrero (2017) afirman que El crédito comercial es crucial en el uso inteligente de los pasivos a corto plazo en la organización. Al obtener préstamos a tasas de interés más bajas y en un período de tiempo más corto, se dice que el crédito comercial es más barato, obtiene los préstamos más equilibrados y brinda a las organizaciones oportunidades para simplificar su negocio; también hay una gran deficiencia, es decir, los acreedores no cancelan la deuda, lo que puede traer interferencia legal, si se producen negociaciones, se debe cancelar la tasa de interés

pasiva.

Además, en este caso, la empresa que toma el giro del cliente como promesa de pago futuro lo descontará en el banco antes de su vencimiento, para cobrar el pago por adelantado. El riesgo de cobro corre a cargo de la empresa, no del banco. (Castro 2019)

**Créditos Bancarios.-** Cabrera & Mateo (2016) indican que es una fuente de financiamiento a corto plazo, la organización lo obtiene a través de una entidad financiera y establece una relación funcional con ella, este tipo de crédito es el más utilizado por la organización y necesita obtener financiamiento hoy.

Por consiguiente, Torres & Guerrero (2017) afirman que son los fondos entregados por una entidad financiera para que la empresa pueda satisfacer sus necesidades a corto plazo y asumir la obligación de devolverlo junto con los intereses pactados en un plazo menor o igual a un año. Cuando una institución financiera tiene flexibilidad en su contrato, si se determina que la posibilidad de negociar un préstamo será mayor, este se ajustará de acuerdo a la situación real de la organización.

**Pagarés.** - Es una especie de préstamo que cuando la empresa necesita fondos para un determinado proyecto, en tan poco tiempo, la factura es originalmente un pagaré, es firmada por la empresa que establecerá las bases del contrato, que incluirá la tasa de interés. y el tiempo del préstamo, que incluye principalmente un período de tres a nueve meses o, en algunos casos, un período más largo. (Castro 2019)

Cabrera & Mateo (2016) indican que un préstamo bancario negociable, llamado promesa, es una promesa incondicional que se hace por escrito, la promesa se paga en el

momento en que se realiza, puede ser en una fecha pactada o en un momento determinado, el monto del préstamo más los intereses estipulados en el contrato. Debe pagarse en efectivo, lo que brinda una alta seguridad de cancelación durante las operaciones comerciales.

**Líneas de Crédito.-** Torres & Guerrero (2017) afirman que la línea de crédito es muy importante para la empresa, pues la entidad financiera está dispuesta a otorgar el monto máximo de préstamos desde el momento en que la empresa lo requiera; aunque, en circunstancias normales, ambas partes no tienen ningún tipo de obligación legal, el crédito La línea es mayoritariamente respetada por la institución financiera, pero siempre Evite negociar nuevos préstamos, cada vez que la empresa necesite.

Además, la línea de crédito siempre es efectivo en el banco, por lo que se considera muy importante porque el banco está dispuesto a prestar como máximo en un plazo determinado. La empresa valora el efectivo. (Castro 2019)

**Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar.-** Cabrera & Mateo (2016) indican que es precisamente cuando la organización logra negociar estas cuentas por cobrar para obtener los recursos monetarios invertidos en ella. Esta fuente de financiamiento tiene un costo menor y reduce el riesgo de incumplimiento, y es muy beneficioso porque radica en el ahorro de costos de la organización debido a no maneja ventas a crédito. Por lo tanto, no hay cargos de cobranza de ningún tipo porque hay un agente responsable de cobrar; de manera similar, el departamento de crédito no tiene costos como salarios y contabilidad, y la empresa puede incumplir a voluntad y



rápidamente y acceso gratuito a los recursos; esta fuente de financiamiento involucra documentos por cobrar o cuentas por cobrar.

Torres & Guerrero (2017) afirman que implica la venta de las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (el agente de ventas o comprador de las cuentas por cobrar) de acuerdo con un acuerdo preestablecido con el fin de obtener recursos para invertir en ella. Ventajas Este enfoque proporciona varios beneficios, entre ellos: Menor costo para la empresa. Si la empresa decide vender la cuenta sin responsabilidad, se reducirá el riesgo de incumplimiento. No hay tarifa de cobranza porque hay un agente responsable de la cobranza. El departamento de crédito no tiene que pagar ninguna tarifa. A través de este financiamiento, la empresa puede obtener recursos rápidamente y casi sin demora en los costos. Desventajas El costo de las comisiones otorgadas al agente. Posibilidad de intervención legal en incumplimiento de contrato.

**Financiamiento por medio de los Inventarios.** - Este tipo de fuente de financiamiento es cuando el inventario de la organización se utiliza para obtener préstamos y se usa como garantía, y puede ser utilizado por los acreedores cuando la empresa no cumple con el pago. Se puede dividir en trabajos en curso, materias primas y productos terminados. (Castro 2019)

Además, Cabrera & Mateo (2016) indican que el inventario de la empresa se utiliza como garantía del préstamo, en este caso, si la empresa deja de cumplir, el acreedor tiene derecho a tomar posesión de la garantía. Esto es importante porque permite a los directores de la empresa utilizar su inventario como fuente de recursos, a través de esta medida y de acuerdo con las habituales formas específicas de financiamiento, tales

como: depósitos en depósitos públicos, depósitos en fábricas, recibos de custodia, garantías flotantes e hipotecas, puede obtener recursos. La ventaja de este tipo de financiación. Le permite aprovechar partes importantes de la empresa, como su inventario. Brinda a la organización la oportunidad de dinamizar sus actividades. Desventajas Aportará costos de financiamiento al deudor. Si el contrato no se puede cancelar, el deudor correrá el riesgo de perder inventario (garantía).

**b) Financiación a largo plazo:** Torres & Guerrero (2017) afirman que el vencimiento (plazo de amortización) es superior a un año o no existe obligación de amortización (fondos propios). Algunos ejemplos son el aumento de capital, los fondos auto recaudados, los fondos de amortización, los préstamos bancarios, la emisión de bonos, etc.

Castro (2019) afirma que puede encontrar muchas fuentes de financiación para grandes empresas o pymes. La elección de uno u otro dependerá de las necesidades de la empresa y de sus planes financieros en cada momento. Entre las principales opciones de financiación de este modelo, tenemos:

**Hipotecas.-** Cabrera & Mateo (2016) indican que en las grandes empresas, esta es una fuente de financiación muy común porque utilizan su propiedad como garantía para solicitar préstamos. Por tanto, cabe señalar que la hipoteca es una obligación de amortización, porque el acreedor cede el inmueble al prestamista como garantía, si el acreedor no cancela la deuda y el prestamista roba el inmueble también es una garantía

recuperable. Dinero prestado. Hay un interés respectivo. Para el prestatario, es rentable porque obtiene ganancias a través de los intereses generados; también puede obtener una propiedad en caso de incumplimiento, y garantizar que no sufrirá pérdidas por incumplimiento de la deuda.

Torres & Guerrero (2017) afirman que es entonces cuando la propiedad del deudor entra en manos del prestamista (acreedor) para garantizar la devolución del préstamo. La hipoteca no es una obligación de pago, porque el deudor es la persona que otorga la hipoteca y el acreedor es la persona que acepta la hipoteca. Si el prestamista o acreedor no cancela la hipoteca, se la quitará y pasará a manos del prestatario o deudor. La hipoteca del prestamista tiene como finalidad la obtención de activos fijos, mientras que el prestatario obtiene una garantía de pago a través de la hipoteca y obtiene ingresos de los intereses generados. Ventajas de los préstamos hipotecarios Para deudores o prestatarios, es rentable porque es posible obtener un beneficio de los intereses generados por las operaciones anteriores. Proporciona una garantía de que el prestatario no sufrirá pérdidas al otorgar préstamos.

**Acciones.** - Son la participación patrimonial del capital social de la empresa a la que pertenecen, y son fundamentales porque miden el grado de participación y el grado en que la empresa a la que representa corresponde a un accionista, o derechos de los accionistas, conceptos de dividendo o prelación. Además, es muy importante porque mide el grado de participación de cada accionista, la empresa que representa, independientemente de cualquier tipo de derechos. Los accionistas preferentes son muy útiles para la negociación y también prestan la debida atención al ingreso a la empresa.

Castro (2019)

Cabrera & Mateo (2016) indican que es el capital social o participación del accionista en la organización a la que pertenece. Las acciones son importantes porque miden el grado de participación y el grado en que la organización a la que representan corresponde a los accionistas, ya sea a través de dividendos, derechos de los accionistas, prelación, etc. Ventajas Las acciones preferentes proporcionan el crecimiento de ingresos necesario y deseable. Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión de empresas. Desventajas Diluir el control de los accionistas existentes. Alto costo de emisión de acciones.

**Bonos.-** Torres & Guerrero (2017) afirman que los bonos son una fuente de financiamiento, compuesta por pagarés de mediano y largo plazo, emitidos por organizaciones, con el fin de obtener fondos del mercado financiero, para lo cual pagan una determinada cantidad de intereses y tienen una determinada fecha de vencimiento. Se vencen y se pueden pagar por adelantado. También es una herramienta escrita en forma de compromiso de pago, en la que el prestatario se compromete a pagar una determinada cantidad de una determinada cantidad y pagar una determinada cantidad de intereses en una fecha determinada. Son fáciles de vender debido a su menor costo, aumentan el capital y la liquidez de la empresa y no diluyen el control del accionista.

Es un documento escrito certificado en el que el prestatario se compromete incondicionalmente a pagar un monto específico en una fecha específica y calcula el interés en función de una tasa de interés específica y una fecha específica. Si sus accionistas no comparten la propiedad y las ganancias de su negocio con nuevos

accionistas, puede resultar ventajoso emitir bonos. El derecho a emitir bonos proviene del poder de endeudamiento otorgado por ley a las sociedades anónimas. Ventajas de los bonos como forma de financiación Son fáciles de vender y el coste ya es bajo. El propósito de este bono no ha cambiado ni ha reducido el control sobre los accionistas existentes. A través de bonos se han mejorado las condiciones de liquidez y capital circulante de la empresa. Desventajas Las empresas deben tener mucho cuidado al invertir en este mercado para averiguar. (Castro 2019)

### **2.1.2.3. Tipos de financiamiento.**

Fajardo & Soto (2018) afirman que el financiamiento corporativo es un aspecto muy importante del desarrollo de cualquier empresa, independientemente de su tamaño. Este recurso puede ser parte de la puesta en marcha de la empresa, emprender una nueva idea de negocio o afrontar una situación compleja. Es la fuente de todos los recursos económicos que la empresa debe empezar a realizar para realizar actividades y tareas; las modalidades de financiación de la empresa se pueden dividir en dos categorías:

**La financiación interna, autofinanciación o financiación propia.** El tipo de financiamiento interno son los recursos económicos generados por la propia empresa, sin ningún mercado financiero: la amortización acumulada, las reservas generadas, los pronósticos y las reservas son partidas contables que recaudan los recursos financieros propios de la empresa; el financiamiento interno muchas veces no puede cubrir todos los recursos de la empresa necesitar. (Sariago 2017)

Además, Córdoba (2019) manifiesta que el financiamiento proviene de la propia empresa, o mediante aportes de capital de socios de la empresa. También ocurre cuando los autónomos utilizan sus ahorros o recursos financieros para la sociedad. El dinero también puede provenir de los intereses de la empresa. No se destina a financiamiento. Los recursos internos de la empresa son el resultado de todas las promociones y operaciones. Estos son:

➤ **Utilidades Reinvertidas:** Fajardo & Soto (2018) afirman que las ganancias inversas son comunes, especialmente en las organizaciones nuevas, porque todos los socios están de acuerdo en que las ganancias no deben distribuirse. Por el contrario, estas ganancias deben reinvertirse en nuevos proyectos para aumentar el capital de la empresa o realizar adquisiciones o construcciones. Por ejemplo: Conozca las necesidades, reservar la compra de mobiliario y equipamiento.

El fondo de previsión de la empresa forma parte de los fondos propios de la empresa, que se caracteriza por los beneficios retenidos por la empresa que no se distribuyen entre socios o propietarios. Las reservas también pueden provenir de la aportación de capital de los socios al suscribir nuevas acciones en la ampliación de capital, o de la revalorización de activos. (Sariago 2017)

➤ **Depreciaciones y Amortizaciones:** Córdoba (2019) manifiesta que con el tiempo, la organización eventualmente recurrirá a los costos de inversión, porque estas regulaciones se aplican directamente a los gastos de la organización; al reducir las

ganancias; por lo tanto, no habrá salida de fondos cuando se paguen los dividendos, y habrá menos impuestos.

Fajardo & Soto (2018) afirman que la amortización es la pérdida del valor de un activo o pasivo a lo largo del tiempo; estos fondos se utilizan para evitar que una empresa se sub capitalice debido al envejecimiento de los activos y la pérdida de valor. Esta pérdida debe reflejarse en la contabilidad y tener en cuenta los cambios en los precios de mercado u otras disminuciones de valor. Por otro lado, los recursos generados por la amortización deben invertirse al mismo tiempo que se generan, teniendo en cuenta que la empresa debe considerar posibles soluciones y contar con los recursos financieros necesarios en el momento en que los activos deben actualizarse. Estos recursos se pueden obtener de la liquidación de la inversión inicial obtenida por el fondo de amortización, o de cualquier otra alternativa que la empresa anticipe.

➤ **Venta de Activos (desinversiones):** Se refiere a la empresa que vende su propiedad, como la venta de terrenos, maquinaria inactiva para satisfacer necesidades financieras o edificios. (Sariago 2017)

Córdoba (2019) manifiesta que algunas empresas han adoptado la venta o desinversión de activos para satisfacer necesidades comerciales urgentes. Hacen un inventario de todos los activos y, cuando vean algunos activos inactivos, seguirán vendiendo para lograr este objetivo.

➤ **Provisiones:** Fajardo & Soto (2018) afirman que las reservas son obligaciones a largo plazo, expresas o implícitas, las cuales están claramente estipuladas

en su naturaleza, pero al cierre del ejercicio aún no se ha determinado su monto exacto o fecha de ocurrencia.

La empresa crea reservas como una cuenta pasiva con el fin de obtener recursos cuando sea necesario para cumplir con sus obligaciones, ya sea porque ha firmado una obligación previamente definida, bien porque conoce el monto o puede estimar fácilmente el monto de la obligación. A medida que las empresas crean reservas, los gastos aumentan y las ganancias caen. De esta forma, la entidad puede protegerse del futuro incierto. (Santiago 2017)

**La Financiación externa o ajena.-** Córdoba (2019) manifiesta que el financiamiento externo se refiere a los recursos económicos que la organización obtiene del exterior y se debe casi en su totalidad a que los fondos auto recaudados no pueden cubrir las necesidades de recursos y deben depender de préstamos de corto, mediano y largo plazo obtenidos de financiamiento sectorial. Otros productos del sector financiero.

Además, Fajardo & Soto (2018) afirman que en este modelo, el financiamiento proviene de un tercero, por lo que hemos encontrado muchas alternativas de instituciones públicas o privadas. En la financiación pública se puede obtener crédito gestionado por entidades públicas de crédito o instituciones que apoyen el desarrollo de proyectos emprendedores. El financiamiento privado proviene del capital privado a través de instituciones financieras y crediticias. Es una de las formas más utilizadas en el entorno empresarial, y las fuentes externas las otorga un tercero:



➤ **Proveedoras:** Este tipo de financiamiento es más común en las pequeñas empresas, es decir, cuando los servicios o bienes se compran u obtienen a crédito, ya sea a corto o largo plazo, el monto de la deuda siempre se basa en el servicio o en el mercado; este tipo de financiamiento debe ser analizado y determinado. El costo real Al cancelar con anticipación debe considerar sus respectivos descuentos, condiciones y tiempo de pago. Además, primero debe investigar las políticas de venta de cada proveedor. (Sariago 2017)

Córdoba (2019) manifiesta que el crédito a proveedores es una fuente de financiamiento, que se origina en el período de financiamiento proporcionado por el proveedor después de la venta de bienes. Suele ser de 30 a 90 días, y normalmente se concede para promover al cliente a conseguir ventas. Si hay un descuento por pago puntual, es una fuente de financiamiento costosa. Pero este es un costo de oportunidad, porque si pagamos a tiempo, podremos beneficiarnos del descuento. Cuando no hay descuento por pago puntual, esta forma de financiamiento no tiene costo para la empresa.

➤ **Créditos Bancarios:** Fajardo & Soto (2018) afirman que son préstamos de distintas entidades financieras, más conocidas como negocio de crédito, que se dividen en corto y largo plazo. En Perú, el financiamiento no gubernamental a disposición de las empresas proviene de la banca tradicional, el uso principal de los cheques de caja es de 60, 90 o 120 días, prorrogables en algunos casos. Los pagarés son emitidos por el prestatario para pagar el préstamo, y el préstamo puede estar garantizado por propiedades, planta y equipo u otra garantía.

Los préstamos también son una de las principales opciones de financiación externa. Solicite un crédito de una institución financiera. Una vez aprobados, estos créditos proporcionarán una cierta cantidad de fondos bajo condiciones de pago, por ejemplo: cancelar todos los fondos dentro de un período de tiempo determinado, excepto las tasas de interés. (Sariago 2017)

➤ **Factoring:** Córdoba (2019) manifiesta que el factoraje o factoraje incluye la transferencia de los derechos de cobro del crédito comercial de la empresa (facturas, recibos, pagarés, letras, etc.) a bancos, cajas de ahorros u otras empresas profesionales, estas empresas son las responsables de su gestión y asumirán los riesgos operativos. El canje por comisión e intereses depende del tiempo de vencimiento. Con esta fórmula de financiación, puede cobrar facturas, ahorrar riesgos operativos y gestionar su recuperación cuando no son necesarios.

➤ **Confirming:** Fajardo & Soto (2018) afirman que la confirmación o distribución de pagos a proveedores es un servicio financiero que incluye los pagos de las sociedades gestoras a sus proveedores, que incluye la posibilidad de que los acreedores reciban el pago antes de la fecha de vencimiento (generalmente 60 días). La confirmación es un servicio de gestión de pagos, no una deuda.

### ***2.1.3. Gestión de calidad***

#### **2.1.3.1. Definición de gestión de calidad.**

Arias (2019) define que la gestión de la calidad es un conjunto de acciones y herramientas diseñadas para evitar errores o desviaciones que puedan ocurrir en el proceso productivo y en los productos o servicios obtenidos a través del mismo. Entonces, lo primero que queremos enfatizar es que no desea reconocer errores cuando ya han ocurrido, sino que debe evitarlos antes de que sucedan. De ahí su importancia en el sistema de gestión de la organización. Si no aprendemos de ellos y tratamos de predecir su apariencia, es inútil corregir errores constantemente. La gestión de la calidad reúne una serie de acciones y procedimientos diseñados para asegurar la calidad, no para asegurar la calidad de los productos obtenidos, sino para asegurar la calidad del proceso de obtención de estos productos.

Además, el sistema de gestión de la calidad incluye una serie de especificaciones y estándares que deben cumplirse. La norma ISO 9001 implica establecer requisitos para demostrar que una organización tiene un sistema de calidad que cumple con los estándares esperados. De acuerdo con estos estándares, se han establecido todos los procedimientos que deben ejecutarse durante las actividades productivas de la empresa, definiendo la estructura organizacional, los procedimientos a ejecutar o los recursos que deben utilizarse. El objetivo final es cumplir con los estándares de calidad establecidos para garantizar que el resultado final sea el mejor para nuestros clientes, al tiempo que se simplifican todos los procesos en el proceso de producción.

Duhalde (2018) explica que la gestión de la calidad es una serie de procesos sistemáticos que permiten a cualquier organización planificar, ejecutar y controlar las

diferentes actividades que realiza. Esto asegura la estabilidad y consistencia del desempeño para cumplir con las expectativas del cliente. La gestión de la calidad difiere según cada departamento de negocio que establece sus propios estándares, es decir, un modelo de referencia para medir o evaluar el desempeño organizacional.

El sistema de gestión de la calidad de una organización está determinado por todos los elementos que la integran para asegurar un desempeño continuo y estable y evitar cambios inesperados. El sistema también se puede mejorar incorporando nuevos procesos de calidad según sea necesario.

Tarí (2019) señala que el sistema de gestión de la calidad es una herramienta que permite a cualquier organización planificar, ejecutar y controlar las actividades necesarias para la misión de desarrollo al brindar servicios estándar de alta calidad, que se miden mediante indicadores de satisfacción del usuario.

La gestión de la calidad son todos los procesos que se llevan a cabo en una empresa para asegurar la mejor ejecución de sus actividades. Todos estos procesos y métodos se agrupan en una única estructura denominada sistema de gestión de la calidad, que variará según el tipo de organización, su área de enfoque y sus objetivos. Cuando la gestión de la calidad cumple con ciertos estándares, puede ser reconocida por la norma ISO, que prueba que los procesos aplicados sistemáticamente por la organización se transforman en productos y servicios con los más altos parámetros de seguridad, salud y procesos productivos industriales.

El sistema de gestión de la calidad (SGC) es un conjunto de estándares, procesos y procedimientos necesarios para la planificación y ejecución (producción / desarrollo / servicio) de las principales actividades de la organización (áreas que pueden afectar la

capacidad de la organización para satisfacer las necesidades del cliente). ISO 9001 es un ejemplo de un sistema de gestión de la calidad. (Pantoja 2020)

### **2.1.3.2. Principios de gestión de calidad.**

Pérez (2017) señala que la calidad parece ser el principio de las empresas del siglo XXI y está muy relacionada con las organizaciones que buscan consolidarse, crecer y desarrollarse para alcanzar el éxito. Los principios de gestión de la calidad son un requisito previo importante que utiliza la alta dirección de una organización para comunicarse. El principio de gestión de la calidad no se puede cerrar. En el momento en que se implemente la norma ISO 9001, la empresa no estará insatisfecha con ella. Para que la norma sea útil para la organización, no se puede considerar como un sistema a implementar, sino un sistema de referencia. Es recomendable que se trate de un proceso de mejora continua en el que la norma ISO 9001 forma parte del principio de organización de la calidad. Los ocho principios de la gestión de la calidad son los siguientes:

***Enfoque al Cliente.*** Las empresas confían en sus clientes, por lo que deben comprender las necesidades actuales y futuras de los clientes, cumplir con todos los requisitos del cliente y esforzarse por superar las expectativas de los empleados. Las organizaciones deben tener claro que las necesidades de sus clientes no son estáticas, sino dinámicas, por lo que cambiarán con el tiempo, y los requisitos de los clientes son cada vez más altos y hay más información disponible. Las organizaciones no solo deben

esforzarse por satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, sino también brindarles diferentes soluciones a través de productos y servicios, administrarlos y esforzarse por superar las expectativas todos los días. (Guevara 2020)

Son muchos los factores orientados al cliente (gestión de procesos, mejora continua, gestión de la satisfacción, fidelización del cliente, calidad), pero lo más importante es la empatía y sensibilidad del equipo de la empresa. Como uno de los principios de la gestión de la calidad, la orientación al cliente busca que los equipos humanos estén centrados en el cliente, y utilicen esta actitud permanente para detectar y satisfacer sus necesidades. (Llacsá 2019)

**Liderazgo.** Pérez (2017) señala que el líder establece un objetivo y una dirección unificados para la empresa. Deben crear y mantener un entorno interno en el que los empleados puedan participar plenamente para lograr los objetivos de la empresa. El liderazgo es una cadena que afecta a todos los gerentes de la empresa, quienes son los encargados de administrar a los empleados. Si se rompe un eslabón de esta cadena, el liderazgo de la empresa se romperá.

El liderazgo como uno de los principios de la gestión de la calidad implica organizar y planificar actividades que se llevarán a cabo en el marco del plan estratégico. Las actividades generales de análisis, prevención, mejora y seguimiento de la calidad deben estar permanentemente incorporadas al sistema de gestión de la empresa a través de planes de negocio o certificados ISO, de manera de cultivar la conciencia y el espíritu de mejora de la calidad de la empresa al más alto nivel. (Guevara 2020)

***Participación del personal.*** Los empleados son la esencia de la empresa y su dedicación permite que sus habilidades beneficien a la empresa. La motivación de los empleados es la clave, y el plan de incentivos y reconocimiento de la empresa también lo es. Sin estas dos acciones, sería difícil para las empresas obtener las promesas de los empleados. (Llacsá 2019)

Pérez (2017) señala que las personas en todos los niveles son la esencia de la organización, y su compromiso sincero significa que sus habilidades se utilizan en beneficio de la organización. La participación del personal es uno de los principios de la gestión de la calidad, porque la participación del personal:

- Comprenda sus habilidades y responsabilidades en la resolución de accidentes. Si es necesario, debe recibir una formación ISO específica.
- Comparten sus conocimientos y experiencias.
- Comprender qué significa su contribución a la organización y evaluarla de acuerdo con los objetivos.

***Enfoque basado en procesos.*** Cuando las actividades y los recursos relacionados se gestionan como un proceso, los resultados esperados se pueden lograr con mayor eficacia. El cambio radica en la filosofía de la empresa. Ya no las empresas por departamentos o departamentos funcionales, sino por procesos, creando valor para los clientes. (Guevara 2020)

Llacsá (2019) explica que la gestión por procesos de actividades y recursos es uno de los principios de la gestión de la calidad, que ayuda a conseguir los resultados esperados de forma más eficaz. Para aplicarlo, debes:

- Definir correctamente los procesos y responsabilidades. La organización ya no es una organización por departamento o área funcional, sino una organización por proceso.
- Se define la interfaz entre el proceso y la función.
- Evaluar los riesgos, las consecuencias y el impacto sobre las partes interesadas.

***Enfoque de sistema para la gestión.*** Pérez (2017) señala que como sistema que reconoce, comprende y gestiona procesos interrelacionados, ayuda a mejorar la eficiencia y eficacia de la empresa en el logro de sus objetivos. El objetivo final que se persigue es lograr el objetivo establecido. Para ellos, es necesario que la empresa detecte y gestione correctamente todos los procesos interconectados.

Reconocer, comprender y gestionar los procesos interconectados como un sistema contribuye a la eficacia y eficiencia de la organización en el logro de sus objetivos. Debe tener conocimiento del tema para que los líderes y técnicos puedan hacer predicciones futuras que sean beneficiosas para la organización y mejoren la gestión de la calidad de los sistemas, procesos y organizaciones. (Guevara 2020)



**Mejora continua.** La mejora continua del desempeño general de la empresa debe ser un objetivo permanente. La mejora continua del proceso se logra a través del ciclo PDCA (planificar, ejecutar, verificar y actuar) para mejorar. (Llacsá 2019)

Pérez (2017) señala que la mejora continua del desempeño general de la organización debe ser un objetivo permanente. La excelencia se logra mediante la mejora continua de las capacidades del personal, la eficiencia de las instalaciones, equipos y herramientas y las relaciones interpersonales.

**Enfoque basado en hechos para la toma de decisión.** Las decisiones se basan en el análisis de datos e información. Lo que no se puede medir no se puede controlar y lo que no se puede controlar es el caos. Esto no puede ayudarnos. (Guevara 2020)

La toma de decisiones eficaz se basa en el análisis de datos e información. Para tomar la decisión correcta, se debe considerar la objetividad de los datos (basados en hechos reales). SGC ha mejorado la calidad de la información obtenida y ha mejorado los canales de obtención de información. Con esta información, se pueden obtener investigaciones y análisis futuros y se pueden mejorar los servicios a corto plazo. (Llacsá 2019)

**Relaciones mutuamente beneficiosas con el proveedor.** Pérez (2017) señala que una empresa y sus proveedores son interdependientes y una relación beneficiosa puede aumentar la capacidad de ambas partes para crear valor. Es necesario establecer alianzas estratégicas con proveedores para mejorar la competitividad y aumentar la productividad y la rentabilidad. En la alianza, la empresa y el proveedor ganan.

Una organización y sus proveedores son interdependientes y una relación de beneficio mutuo mejora la capacidad de ambas partes para crear valor. Los proveedores son vitales para la organización. Las organizaciones necesitan proveedores confiables que conozcan sus necesidades y expectativas y puedan superar las dificultades para adaptarse a las necesidades de la organización. (Guevara 2020)

### **III. Hipótesis**

Según Cruz (2016) la investigación descriptiva busca describir propiedades, características y rasgos, debido a que es un trabajo de investigación descripción no es necesario una hipótesis.

### **IV. Metodología**

#### **4.1. Diseño De La Investigación.**

Se utilizó el diseño no experimental – descriptiva- Cuantitativo.

- No experimental. Según Hernández, Fernández y Batista (2010), concretan que el diseño no experimental se establece sin manipular de manera considerable ninguna variable. El investigador no reemplaza de manera intencional las variables independientes. Se estudian de acuerdo a como se observan las acciones tal y como se manifiestan en su contexto actual y en un período determinado o no. Por lo cual en este esquema no se realiza un argumento de investigación si no que se observan los fundamentos existentes.

- Descriptiva. Se precisa que la investigación descriptiva establece en la determinación de una acción, hecho, individuo o grupo, y tiene como fin establecer su estructura o conducta. Las deducciones de este prototipo de investigación se encuentran en un nivel intermedio donde se describe los conocimientos en cuanto a su profundidad.

- Dónde:

M = Muestra conformada por las Exportadoras encuestadas.

O = Observación de las variables: Financiamiento y Gestión de Calidad.

## **4.2. Población Y Muestra.**

### **4.2.1. Población**

Escobar (2017) nos dice a población total de conjunto de personas, instituciones, grupos o fenómenos que son investigados, así como es una definición cuantitativa en lo posible es el número exacto de las personas, cosas o unidades de instituciones.

**P1:** Para la variable de financiamiento la población estuvo conformada por 14 directivos de las empresas dedicadas a la exportación de banano orgánico, del Valle del Chira, Provincia de Sullana. Por lo tanto, fue una población finita.

**P2:** Para la variable gestión de calidad la población estuvo conformada por 28 trabajadores de las empresas dedicadas a la exportación de banano orgánico. Por lo tanto, fue una población finita.

### **3.2.2. Muestra**

La muestra para las variables de financiamiento y gestión de calidad se consideró únicamente a 3 empresas exportadoras de banano orgánico,

#### **4.3. Criterios De Inclusión Y Exclusión De La Muestra.**

De acuerdo al criterio de inclusión de un universo de 03 organizaciones exportadoras de banano orgánico, y se utilizó el criterio de exclusión a las organizaciones que no cuenten con Ruc activo ni con certificaciones de exportación aprobados.

DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.				
VARIABLES	DEFINICIÓN TEÓRICA	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
FINANCIAMIENTO	<p>Es el procedimiento económico por el cual una organización puede conseguir recursos (materiales o humanos) para la producción de un proyecto o para bien de su empresa.</p> <p>Una fuente nos detalla que el financiamiento es el hecho mediante el cual una organización se otorga de dinero. La adquisición de bienes o servicios es primordial a la hora de comenzar una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso necesario a la hora de razonar un emprendimiento de cualquier tipo.</p>	Fuentes de financiamiento	Créditos comerciales	¿Sus proveedores son la principal fuente de créditos comerciales?
			Créditos bancarios	¿La organización ha recurrido a crédito bancario a corto plazo?
			Hipotecas	¿La organización ha solicitado préstamos a través de un aval, hipotecario?
			Acciones	¿Cuenta con asociados que participen con acciones para generar fuente de capital para la empresa?
			Bonos	¿La empresa ha solicitado préstamos bancarios de largo plazo?
		Tipos de financiamiento	La financiación interna o propia	¿Ha considerado que ante un posible caso de requerimiento de capital la empresa tiene la posibilidad de contar con un ahorro?
			Utilidades Reinvertidas	¿Las ganancias obtenidas se reinvierten para obtener otras fuentes de ingresos?
			Proveedoras	¿Ha considerado analizar el interés del préstamo solicitado a una proveedora financiera?
			La Financiación externa o ajena	¿Ha recurrido a recursos externos para el funcionamiento de su organización?
		¿Cuándo requiere de financiamiento externo, lo realiza a entidades formales cajas municipales, bancos o cooperativas financieras?		

DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.				
VARIABLES	DEFINICIÓN TEÓRICA	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
G E S T I Ó N  D E  C A L I D A D	Según Cruz (2017) Es el cumplimiento de especificaciones y procesos, sin dejar de lado la atención a los clientes, calidad del medio ambiente y seguridad de los trabajadores. Esto abarca una mejor calidad en todas las áreas de la empresa.	Principios de Gestión de Calidad	Enfocado al consumidor o cliente.	¿Cuenta con una política de calidad para satisfacción de las necesidades de los clientes?
				¿Participa de reuniones para conocer las necesidades de los clientes?
			Liderazgo	¿Considera que la gerencia de la organización proporciona alguna evidencia de su compromiso en la calidad a través de un sistema?
			Participación del personal	¿Considera que puede tomar decisiones y medidas para resolver problemas en la organización?
			Enfoque en procesos	¿Utiliza criterios y métodos que certifican eficiencia en todos los procesos y controles?
			Sistema de gestión	¿La empresa desarrolla sus objetivos a través de procedimientos que exige la Norma ISO 9001 de Sistema de Gestión de Calidad?
				¿La organización cuenta con un manual de procesos que realiza donde especifican las acciones a realizar a través del Sistema de Gestión de Calidad?
			Mejora continua	¿La empresa donde labora realiza auditorías internas basadas en mejorar la gestión de la calidad?
			Toma de decisiones	¿En el puesto en el que ocupa cuándo toma alguna decisión analiza los datos e información previa para resolverlos?
Relaciones con proveedores	¿Se Plantean medidas estratégicas con los proveedores ante un posible desabastecimiento de insumos?			

## **4.5. Técnicas E Instrumentos De La Recolección De Datos:**

### **4.5.1. Técnicas:**

Se empleó la técnica de la encuesta a los representantes y personal administrativo de las 03 organizaciones exportadoras de banano orgánico, empleándose recolectando datos para conocer y obtener hechos específicos mediante una muestra específica, en donde se les realizó un conjunto determinado de preguntas que fueron normalizadas para dirigirlas a los representantes y colaboradores de la empresa escogida.

### **4.5.2. Instrumentos:**

Se utilizó un cuestionario, constatado de 10 preguntas realizadas a los miembros representantes con la variable de Financiamiento y 10 preguntas al personal administrativo con la variable de Gestión de Calidad.

### **4.5. Plan De Análisis:**

Los resultados recogidos se trabajaron de acuerdo a la estadística descriptiva, se determinó en organizar y presentar datos de manera que estos sean detallados precisamente a través de las variables en estudio de manera rápida su interpretación y lectura, y para conseguir estos resultados se aplicó una encuesta de 20 preguntas a una muestra determinada y específica. Después de haber conseguido la información requerida se procedió a ordenar utilizando el programa Excel, que es medio más adecuado para plasmar nuestros datos recogidos y se empleó en el Programa SPSS V.21, donde medimos el nivel de fiabilidad y/o confiabilidad de la encuesta. Para luego ser interpretado a través de gráficos para su análisis e interpretación.

<b>4.6. Matriz de Consistencia.</b>					
<b>Enunciado</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Variables</b>	<b>Población Y Muestra</b>	<b>Diseño</b>	<b>Instrumento</b>
¿Cuáles son las características de Financiamiento Y Gestión de Calidad De Las Organizaciones De Banano Orgánico Del Valle Del Chira De La Provincia De Sullana año 2018?	<p><b>GENERAL:</b></p> <p>Describir las características de Financiamiento Y Gestión de Calidad de las Organizaciones De Banano Orgánico Del Valle Del Chira y Propuesta de mejora. Provincia De Sullana año 2018.</p> <p><b>ESPECÍFICOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar las fuentes de financiamiento de las exportadoras de banano orgánico en el ámbito de estudio.</li> <li>• Determinar los tipos de financiamiento adquiridos por las empresas bananeras del Valle del Chira de la Provincia de Sullana.</li> <li>• Determinar los principios de Gestión de Calidad en las empresas Bananeras del Valle del Chira de la Provincia de Sullana.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiamiento</li> <li>• Gestión de Calidad</li> </ul>	<p><b>Población y muestra:</b></p> <p>La población está conformada por 14 directivos y 28 trabajadores de las empresas exportadoras de banano orgánico de la Provincia de Sullana. Total 42 encuestados.</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b></p> <p>Descriptivo.</p> <p><b>Nivel de investigación</b></p> <p>Cuantitativo.</p> <p><b>Diseño:</b></p> <p>No experimental.</p>	C U E S T I O N A R I O



#### **4.7. Principios Éticos:**

El presente trabajo se realizó con los siguientes principios que detallo a continuación:

- **Beneficencia.** Según Ruiz (2019) Se relaciona a realizar el bien común, no buscar hacer el daño a las personas. por ello el presente trabajo lo desarrolle con sumo cuidado y las aportaciones que me brindaron no son causal de daño para las empresas estudiadas.
- **Con Integridad científica** Según Ruiz (2019) Hace referencia que nuestra actividad debe extenderse a la enseñanza y ejercicio profesional se evalúan se declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que podrían afectar aquellas personas que participan de la investigación. Debe mantenerse la integridad científica al declarar conflictos de interés que puedan afectar la comunicación realizada al estudio.
- **Consentimiento informado** Según Ruiz (2019) es la expresión de que alguna acción se desarrolle con la validez de otra para desarrollar actividades en un ambiente determinado, asimismo expreso que mi trabajo contó con la manifestación de voluntad expuesta por las personas a quienes se les aplico la encuesta.

## IV. Resultados:

### 4.1. Resultados.

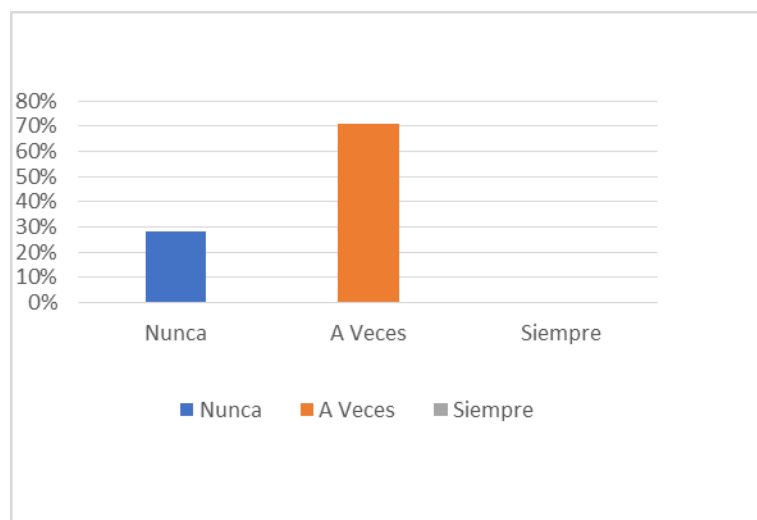
#### Con Respecto Al Financiamiento

**Tabla 1**

*Créditos comerciales*

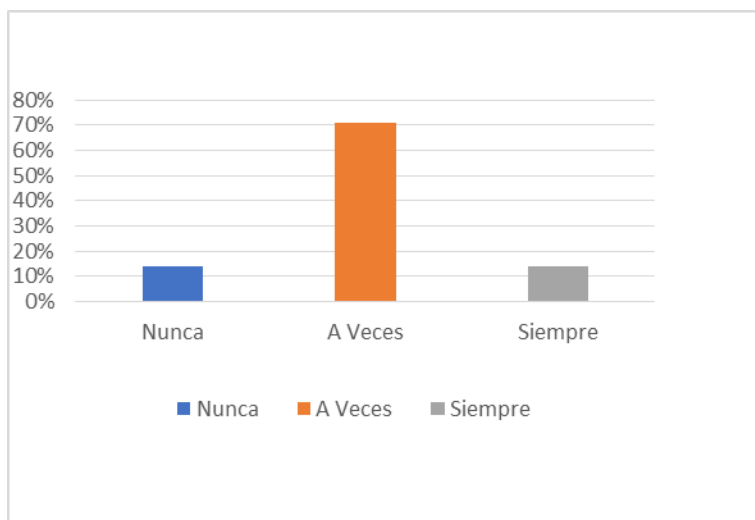
Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	4	28%
A veces	10	71%
Siempre	0	0%
Total	14	100%

**Figura 1**



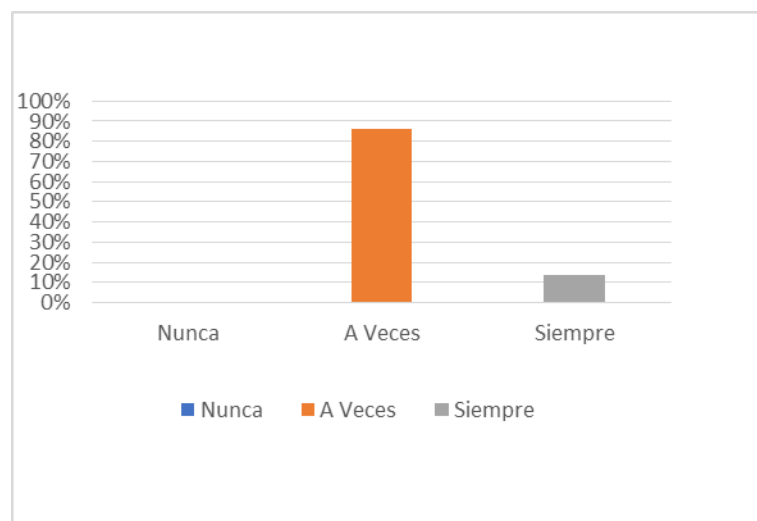
**Tabla 2***Créditos bancarios a corto plazo*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	2	14%
A veces	10	71%
Siempre	2	14%
Total	14	100%

**Figura 2**

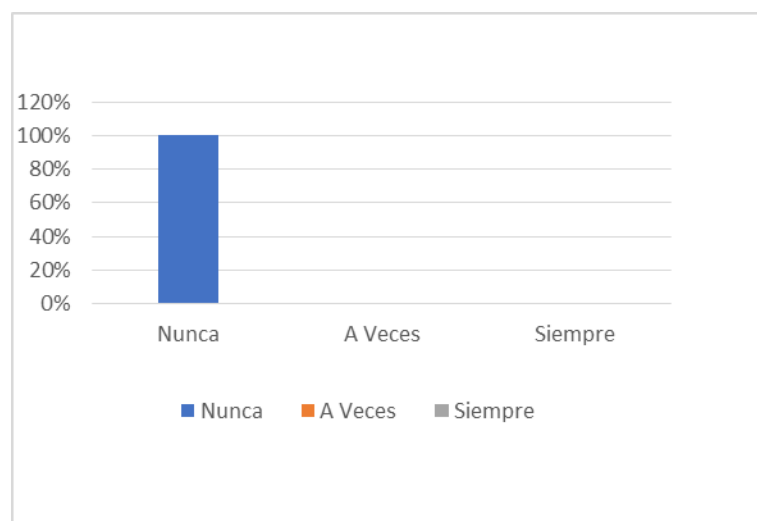
**Tabla 3***Préstamos a través de aval hipotecario*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	0	0%
A veces	12	86%
Siempre	2	14%
Total	14	100%

**Figura 3**

**Tabla 4***Participación con acciones de sus asociados*

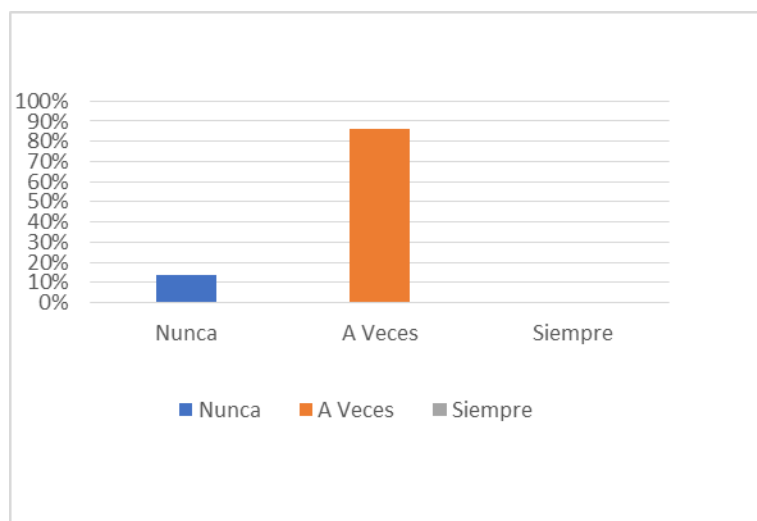
Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	14	100%
A veces	0	0%
Siempre	0	0%
Total	14	100%

**Figura 4**

**Tabla 5**

*Préstamos bancarios de bonos de largo plazo*

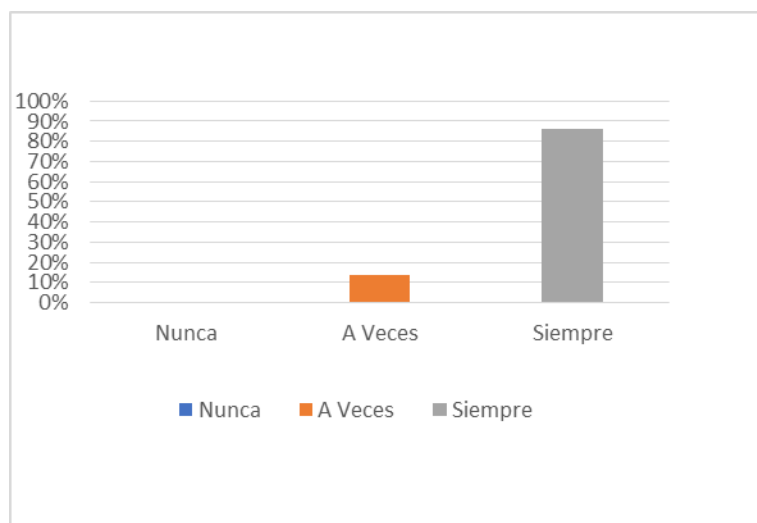
Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	2	14%
A veces	12	86%
Siempre	0	0%
Total	14	100%

**Figura 5**

**Tabla 6**

*Fuente de financiamiento interno.*

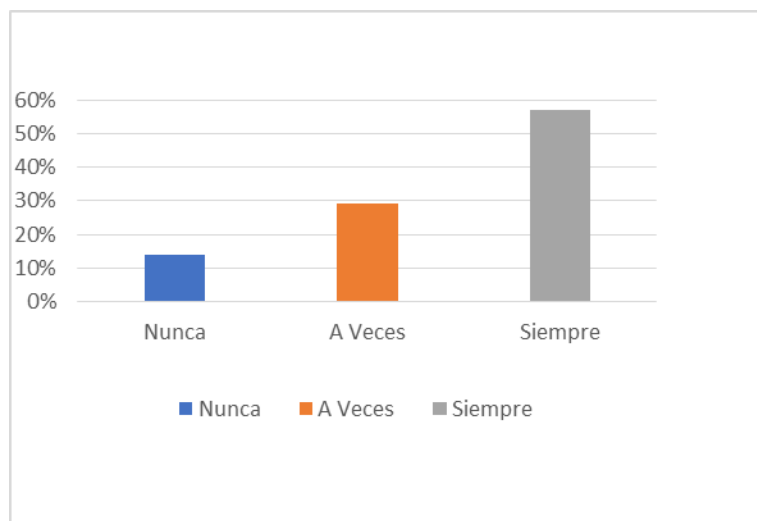
Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	0	0%
A veces	2	14%
Siempre	10	86%
Total	14	100%

**Figura 6**

**Tabla 7**

*Generar otras fuentes de ingresos.*

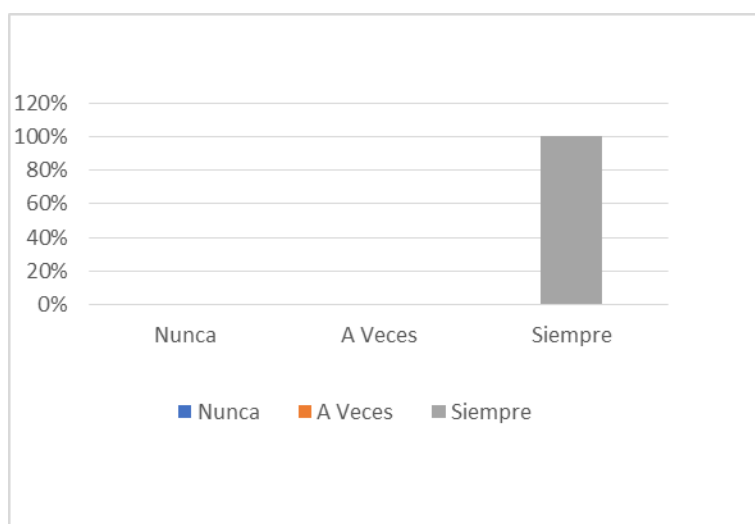
Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	2	14%
A veces	4	29%
Siempre	8	57%
Total	14	100%

**Figura 7**



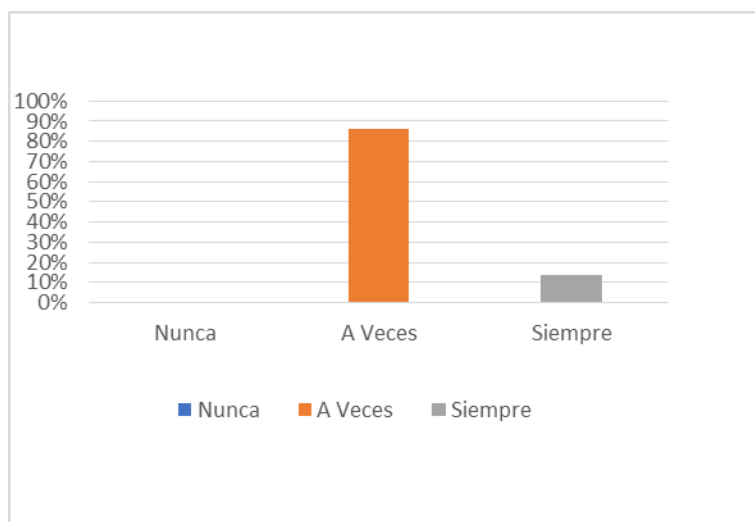
**Tabla 8***Análisis del interés crediticio.*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	0	0%
A veces	0	0%
Siempre	14	100%
Total	14	100%

**Figura 8**

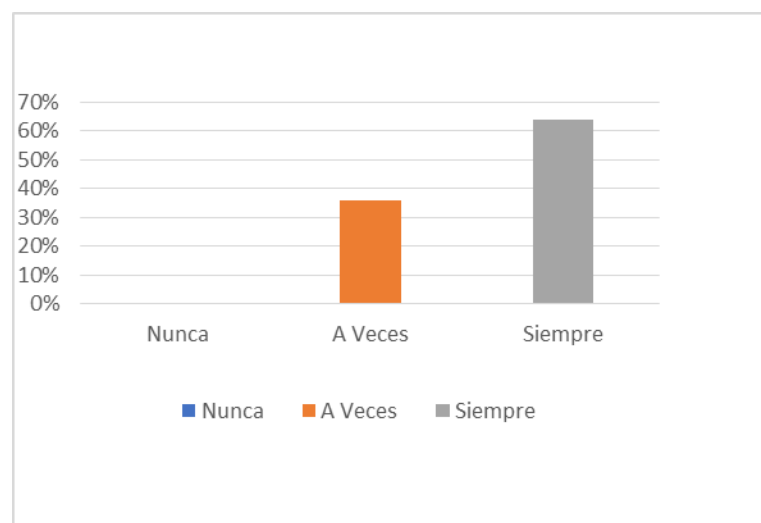
**Tabla 9***Fuentes externas de financiamiento.*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	0	0%
A veces	12	86%
Siempre	2	14%
Total	14	100%

**Figura 9**

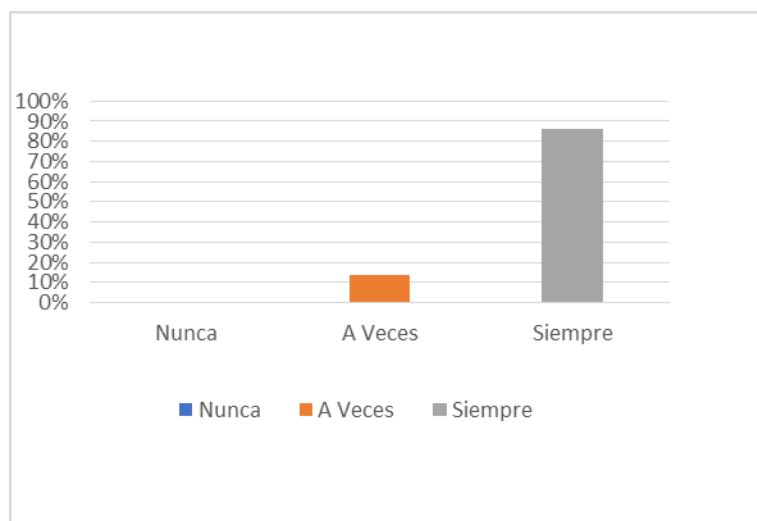
**Tabla 10***Financiamiento de entidades formales.*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	0	0%
A veces	5	36%
Siempre	9	64%
Total	14	100%

**Figura 10**

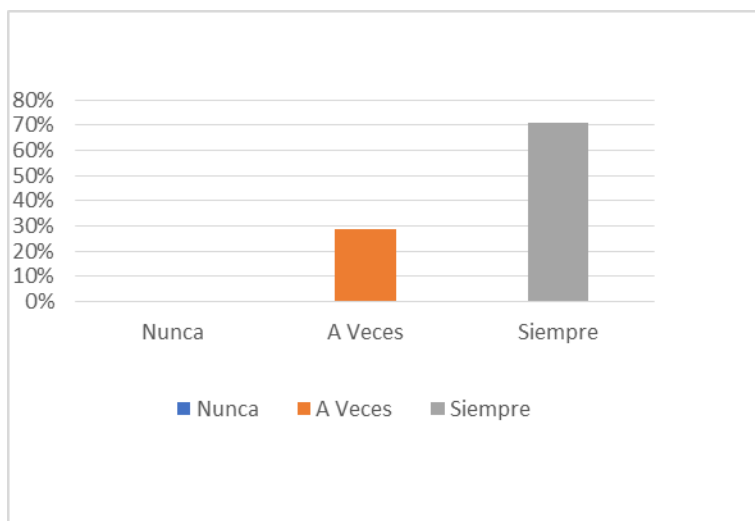
**Respecto A La Gestión De Calidad****Tabla 11***Necesidades del cliente*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	0	0%
A veces	4	14%
Siempre	24	86%
Total	28	100%

**Figura 11**

**Tabla 12***Participación de reuniones*

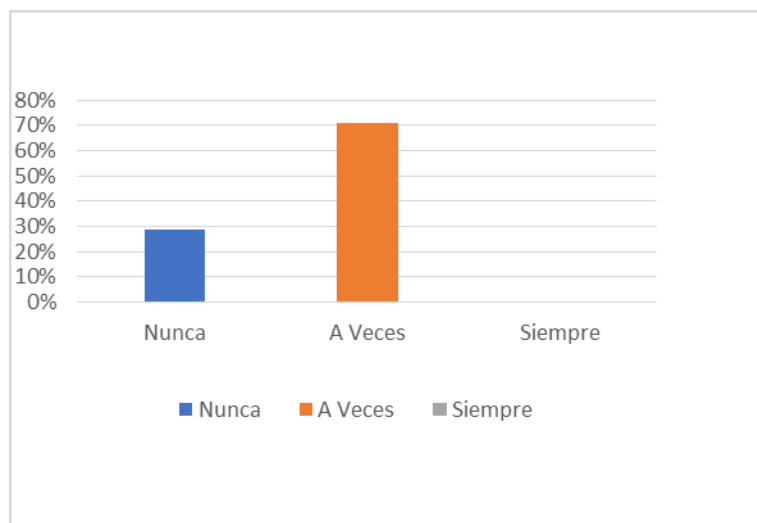
Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	0	0%
A veces	8	29%
Siempre	20	71%
Total	28	100%

**Figura 12**

**Tabla 13**

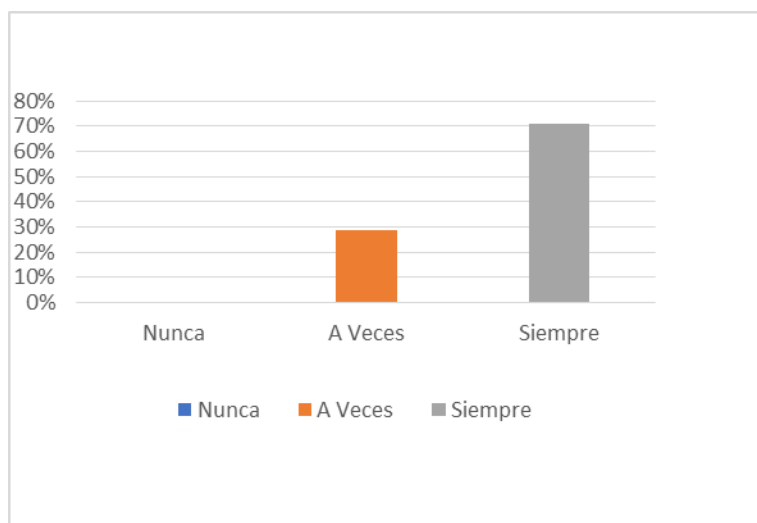
*Evidencia compromiso con el Sistema de Gestión de la Calidad*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	8	29%
A veces	20	71%
Siempre	0	0%
Total	28	100%

**Figura 13**

**Tabla 14***Medidas para resolver problemas en la organización*

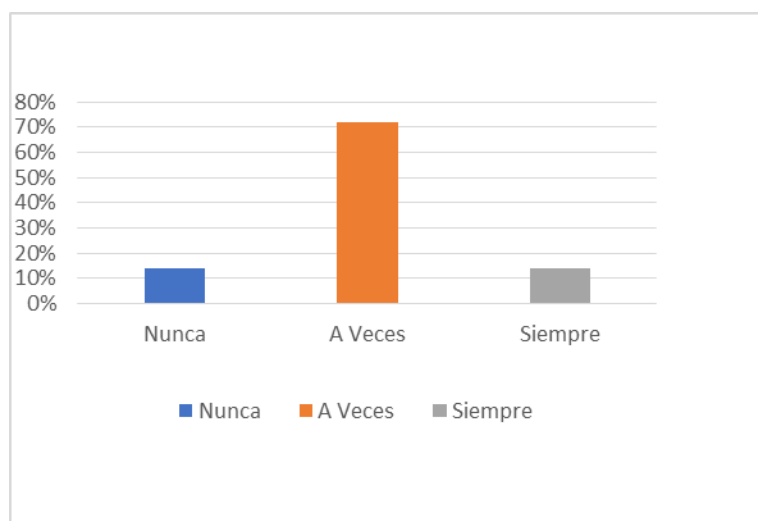
Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	0	0%
A veces	8	29%
Siempre	20	71%
Total	28	100%

**Figura 14**

**Tabla 15**

*Criterios y métodos para mejorar procesos y controles*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	4	14%
A veces	20	72%
Siempre	4	14%
Total	28	100%

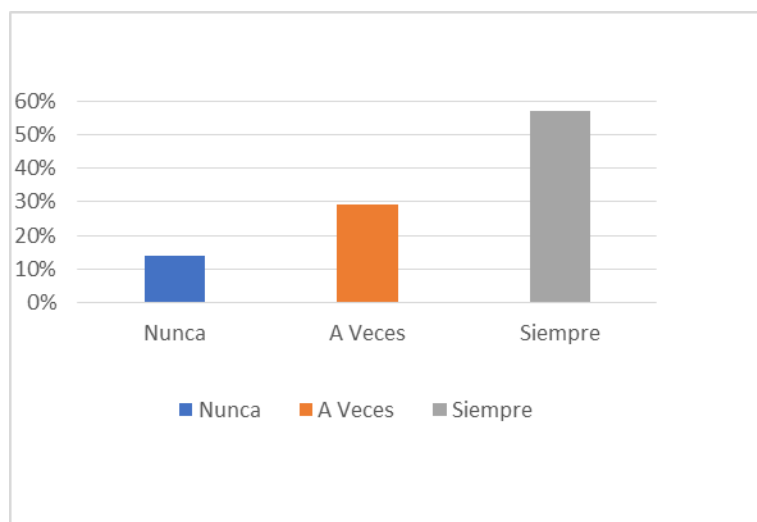
**Figura 15**



**Tabla 16**

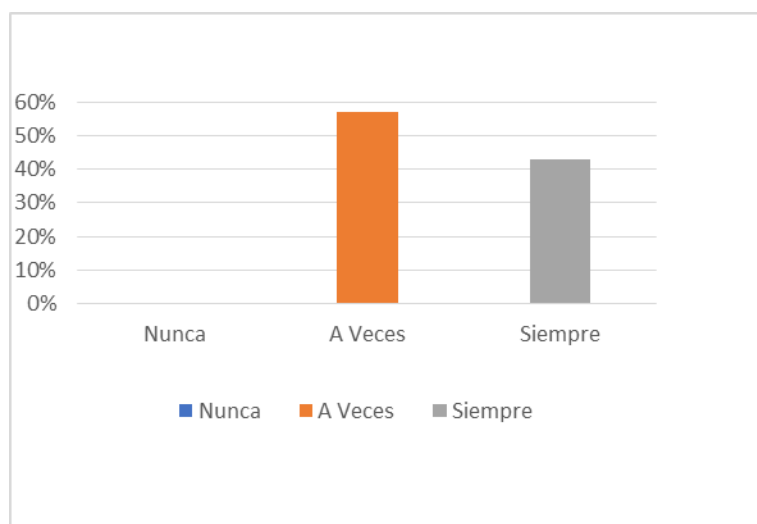
*Procedimientos de la Norma ISO 9001 de Sistema de Gestión de Calidad*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	4	14%
A veces	8	29%
Siempre	16	57%
Total	28	100%

**Figura 16**

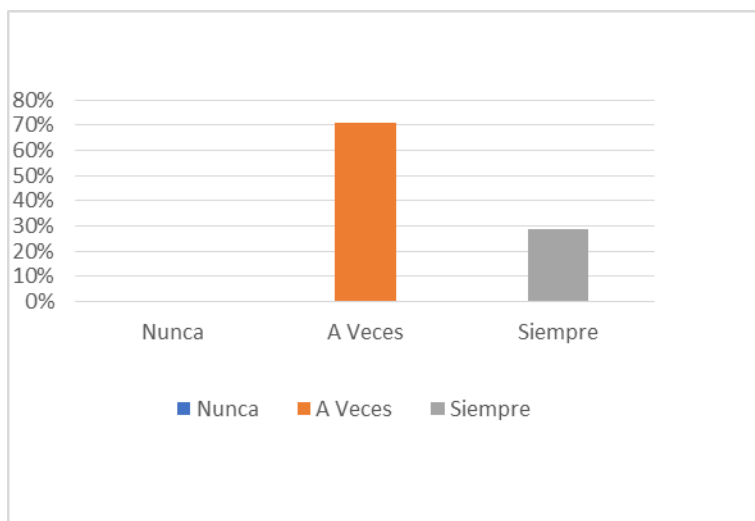
**Tabla 17***Manual del sistema de Gestión de Calidad*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	0	0%
A veces	16	57%
Siempre	12	43%
Total	28	100%

**Figura 17**

**Tabla 18***Acciones planificadas para la mejora continua*

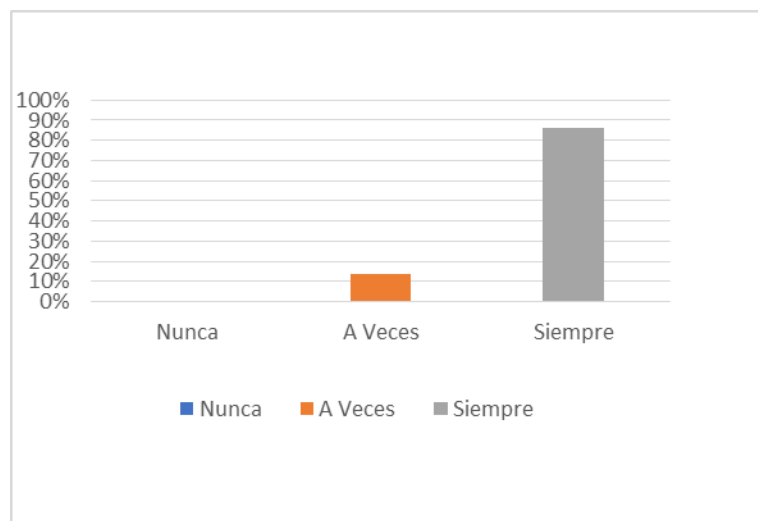
Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	0	0%
A veces	20	71%
Siempre	8	29%
Total	28	100%

**Figura 18**

**Tabla 19**

*Análisis de datos e información para la toma de decisión*

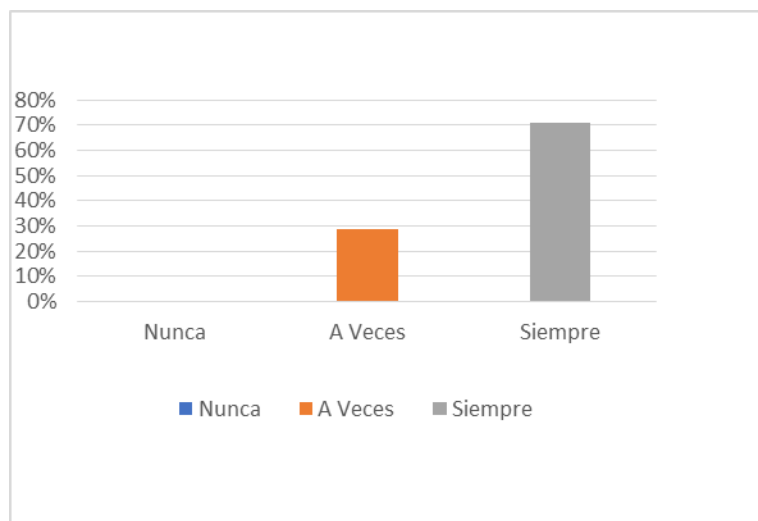
Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	0	0%
A veces	4	14%
Siempre	24	86%
Total	28	100%

**Figura 19**

**Tabla 20**

*Grado de confianza con los proveedores.*

Alternativas	Cantidad	Porcentaje
Nunca	0	0%
A veces	8	29%
Siempre	20	71%
Total	28	100%

**Figura 20**

## **5.2. Análisis de Resultados.**

### **Con Respecto Al Financiamiento**

#### **Tabla 1**

Se analizó e interpreto que, del total de los miembros representantes encuestados, se proporcionó como resultado que el 71% consideran que sus proveedores son la principal fuente de créditos comerciales, esto lo sustenta Carreño (2017) al mostrar que el 30% consideran que dentro del financiamiento a corto plazo la más beneficiosa para su empresa es el crédito comercial.

Por lo que concluyó, que los créditos comerciales son préstamos que pueden negociarse con los proveedores y son beneficiosos para la organización

#### **Tabla 2**

Mostró e interpretó el total de los miembros representantes encuestados, el cual proporcionó como resultado que el 71% a veces recurre a un financiamiento a corto plazo.

Este resultado coincide con Carreño (2017), en donde el 70% de microempresarios encuestados consideran que dentro del financiamiento a corto plazo la más beneficiosa para su empresa es el crédito bancario. A la vez, concluyó, que recurrir a un financiamiento a corto plazo, facilita devolverlo en un plazo menor ajustándose a sus necesidades.

#### **Tabla 3**

Se proporcionó los resultados de los miembros encuestados en donde se evidenció que, el 86% consideran que a veces su organización ha recurrido a préstamos financieros a través de un aval hipotecario. Estos hallazgos concuerdan con Carreño (2017), al determinar que el 67% de los encuestados siempre consideran que su empresa cuenta con garantías que respalden los créditos obtenidos.

Esto permite concluir que, esta fuente de financiamiento hipotecario es muy recurrida para obtener financiamientos de mayor cantidad de dinero.

#### **Tabla 4**

Se analizó e interpreto el total de los miembros representantes encuestados, en donde se proporcionó como resultado que, el 100% expresaron que nunca cuentan con asociados que participen con acciones para generar fuentes de capital en beneficio de la empresa.

Según López (2017) nos señala que productores representados por el 2% cuentan con capital familiar y el 1% lo realiza a base de préstamos. Por lo que concluyó, que estas organizaciones no consideran la participación patrimonial de sus asociados.

#### **Tabla 5**

Se analizó e interpreto el total de los miembros representantes encuestados, proporcionó como resultado el 86% Ha solicitado préstamos bancarios de bonos a largo plazo. Resultado no concuerda con lo explicado por Mena (2019) el 47.37% del endeudamiento de la organización ya no se realiza a largo plazo. Carreño (2017)

observándose el 90% de las personas encuestadas ha adquirido un préstamo financiero a largo plazo. Concluyó, recurren a los bonos son una fuente de financiamiento compuesta por pagares de largo plazo que aumentan el capital y liquidez de la empresa.

### **Tabla 6**

Obtiene como resultado el total de los miembros representantes encuestados, la cual el 72% expresaron que siempre han considerado que ante un posible caso de requerimiento de capital la empresa tiene la posibilidad de contar con un ahorro. De acuerdo con Mena (2019) hace referencia al desempeño de financiamiento, al indicar que ante un posible caso de endeudamiento cuentan con capital de ahorro de acuerdo a su utilidad.

López (2017) mostró que el 97% señalan que la empresa se financia con capital propio. Esto concluyó, que estas organizaciones cuentan con financiamiento interno que son recursos propios de la empresa que les permite cubrir necesidades inmediatas.

### **Tabla 7**

Se mostró el total de los miembros representantes encuestados, en donde el 57% consideran que siempre, la organización reinvierte sus ganancias para obtener otras fuentes de ingresos. En el análisis observado por Carreño (2017) el 40% de microempresarios encuestados consideran que lo más importante en el



financiamiento de su empresa es el flujo de efectivo, el 30% lo más importante en el financiamiento de su empresa es la expansión.

Esto concluyó, que los socios están de acuerdo que las utilidades reinvertidas se inviertan en nuevos proyectos, para aumentar el capital de la empresa.

### **Tabla 8**

Se analizó e interpreto el total de los miembros representantes encuestados, el cual el 100 % expresaron que siempre la empresa proporciona como deducción, analizar el interés del préstamo solicitado de una proveedora financiera. Concordando con Monje (2019) en donde el 93% toma en cuenta antes de solicitar un préstamo los intereses.

Sernaque (2015) dio a conocer que el 50% desearía tasas de interés preferenciales, el 10% plazos de gracia, el 30% menos exigencias de garantías.

Esto concluyó, que mayormente se analizan los intereses antes de solicitar un crédito a una proveedora financiera.

### **Tabla 9**

Muestra el total de los miembros representantes encuestados, el cual el 86% indican que, a veces han recurrido a recursos externos para el funcionamiento de su organización. Esto coincide con Monje (2019) al indicar que el 70% de las Mypes financiaron sus actividades con fondos de fuentes de terceros. A la vez, Sariago

(2017) llegó a la conclusión que han recurrido a fuentes de financiamiento externos representada por proveedores respaldada por contratos.

Esto concluyó que este tipo de financiamiento a entidades externas es muy recurrido para cubrir las necesidades de recursos cuando deben recurrir a un préstamo.

### **Tabla 10**

Analiza e interpreta el total de los miembros representantes encuestados, en donde indican que, cuando la empresa requiere de financiamiento externo el 64% siempre recurre a bancos de entidades formales. Estos hallazgos coinciden con Monje (2019) al indicar que la fundación o quienes permitieron el financiamiento son los bancos en 79%. Asimismo, según Gallo (2018) el 60% de los encuestados siempre recurren a fuentes de financiamiento formales cuando tienen la necesidad de crédito.

También Velecela (2013) indicó que el 69% de necesidades de financiamiento están cubiertas por el Sistema Financiero. Por lo que se concluyó, que este tipo de financieras formales otorgan créditos bancarios en distintas maneras de formas de pago a corto o largo plazo según la modalidad.

### **Respecto A La Gestión De Calidad**

#### **Tabla 11**

Se analizó e interpreto el total de los colaboradores encuestados, el cual nos proporcionó el 86% manifestaron que siempre, la empresa se enfoca en satisfacer las necesidades de sus clientes. Concordando con el análisis brindado por Guevara

(2020) en donde el 87 % de los encuestados piensa que la empresa se interesa por el contacto con el cliente.

A la vez, Escobar (2017) demostró que el 50% de los encuestados especifica que su organización satisface las necesidades de acuerdo a las necesidades del cliente.

Asimismo, para Gamoral (2019) el 89% de los encuestados están de acuerdo que su organización atiende y satisface las necesidades del cliente a través de su producto.

Por lo que se, concluyó que las empresas deben enfocarse en satisfacer las necesidades actuales y futuras de sus clientes.

### **Tabla 12**

Muestra el total de los colaboradores encuestados en donde se proporcionó que el 71% siempre, participa de reuniones para conocer las necesidades de los clientes. En concordancia con Escobar (2017) al mostrar que un 50% de sus encuestados realizan reuniones para dar a conocer las necesidades y expectativas de los clientes. Esto concluyó, que para cumplir con todos los requisitos se deben planificar acciones para este fin.

### **Tabla 13**

Se analizó e interpreto el total de los colaboradores encuestados en donde nos proporcionó, que el 71% expresaron que a veces, consideran que la gerencia de la organización proporciona alguna evidencia de su compromiso en la calidad a través

de un sistema. Esos resultados no coinciden con Prieto (2018) al demostrar que el 13% de los encuestados comentan que el control de calidad no se realiza.

Esto permite concluir que el principio de liderazgo implica analizar, prevenir y realizar acciones de mejora para la organización.

#### **Tabla 14**

Evidenció que el total de los colaboradores encuestados nos proporcionó, que el 71% expresaron que siempre, consideran que pueden tomar decisiones y medidas para resolver problemas en la organización. De acuerdo a los resultados de Gamoral (2019) el 56% de los encuestados aciertan que pueden participar en la toma de decisiones de la empresa. Por lo que se concluye que, el personal participa en compartir sus conocimientos y habilidades de acuerdo a los objetivos de la empresa.

#### **Tabla 15**

Mostró que el total de los colaboradores encuestados nos proporcionó, que el 72% indicaron que a veces, se utilizan la mayoría de los criterios y métodos que certifican que son eficientes todos los procesos y controles. Esto se evidencio por Gamoral (2019) al indicar que el 67% de los encuestados está de acuerdo que establezcan funciones e indicadores para el debido desempeño de los procesos.

En donde se concluyó que, los criterios y métodos utilizados en el enfoque de procesos realizado de manera eficaz en los resultados mejoran el proceso de un producto.

**Tabla 16**

Analizó que el total de los colaboradores encuestados proporcionó que el 57% siempre consideran que, la entidad para desarrollar sus objetivos lo desarrolla a través de procedimientos que lo exige la Norma ISO 9001 de Sistema de Gestión de Calidad. Resultados que coinciden con Guevara (2020) al demostrar que el 69.6% de los encuestados toman acciones de acuerdo a la medida del indicador de acuerdo a la Norma ISO para evitar desviaciones y obtener una acción preventiva evitando futuros problemas de calidad.

Pero, según Prieto (2018) en su investigación mostró que el 90% de los encuestados no tienen conocimiento de las normas ISO, por ende, no desarrolla los procedimientos. Esto permite concluir que, de acuerdo al enfoque de sistemas para la gestión, las entidades lo realizan a través de procesos que contribuye de manera eficaz en la organización el logro de sus objetivos.

**Tabla 17**

Analizó e interpreto el total de los colaboradores encuestados en donde nos proporcionó que el 57% a veces, piensan que la empresa en donde trabajan cuenta con un manual en referencia a los procesos que realiza, donde especifican las acciones a realizar a través del Sistema de Gestión de Calidad.

Concordando con el análisis de Cruz (2016) donde el 43% de los encuestados utilizan un sistema de Gestión de Calidad Normas ISO, para realizar acciones. Lo

que concluyó, que la empresa debe gestionar y controlar todos los procesos y esto se realiza a través de un manual.

### **Tabla 18**

Muestra que el total de los colaboradores encuestados nos proporcionó que el 71% a veces, indican que la empresa donde laboran realiza auditorías internas basadas en mejorar la gestión de la calidad. Según García (2017) el 100 % de los encuestados respondió que si llevan a cabo auditorías internas relacionadas a la gestión de calidad.

A la vez, Monserrate (2016) expreso que del total de los encuestados dio como resultado que la organización que cuestiono realiza auditorías internas al menos una vez al año. Por lo que se concluyó, que la mejora continua del proceso se logra al planificar, ejecutar, verificar y actuar, por ello la necesidad de elaborar auditorías internas.

### **Tabla 19**

Muestra que del total de los colaboradores encuestados el 86% expresan que siempre, en el puesto en el que ocupan cuándo toma alguna decisión, se analizan los datos e información previa para resolverlos. Concordando con el análisis de Gallo (2018) al evidenciar que el 69% de las personas a quienes se les encuestó si analiza la información de la empresa antes de tomar decisiones.

Esto concluyó, que las decisiones se basan en analizar datos e información, para tomar una decisión correcta.

### **Tabla 20**

Evidenció que del total de los colaboradores encuestados el 71%, expresaron que siempre se plantean medidas estratégicas con los proveedores ante un posible desabastecimiento de insumos. Hallazgos que se muestran en Gallo (2018) en donde el 100% de los encuestados planifica antes de fabricar un producto para la elaboración del mismo.

Esto permite concluir que, es beneficiosa establecer relaciones con el proveedor para mejorar la competitividad y aumentar la productividad y la rentabilidad.

## **VI. CONCLUSIONES:**

Objetivo 1. De acuerdo a las fuentes de financiamiento, cuentan con los créditos comerciales negociados con los proveedores y recurren a créditos bancarios de corto plazo. Asimismo, recurren a créditos donde solicitan aval hipotecario, no consideran la participación patrimonial de sus asociados a través de acciones y los bonos son aceptados por pagares a mediano y largo plazo, que permiten aumentar el capital y liquidez de la empresa.

Objetivo 2. De acuerdo a los tipos de financiamiento, cuentan con financiamiento interno de recursos propios de la empresa, reinvierten sus utilidades para generar capital, analizaron los intereses antes de solicitar un crédito a una proveedora financiera, y, por ende, recurren al financiamiento de entidades externas formales que otorgan créditos bancarios según la modalidad.

Objetivo 3. De acuerdo a los principios de Gestión de Calidad, las empresas se enfocan en satisfacer las necesidades de sus clientes, desarrollan el liderazgo y el personal participa en las decisiones utilizando criterios y métodos para sus procesos, y para el sistema de gestión cuentan con un manual, a la vez realizan auditorías internas para tomar decisiones correctas. Asimismo, establecen relaciones con el proveedor para mejorar la competitividad y aumentar la productividad y la rentabilidad.



### 5.1. Plan De Mejora

En base a los resultados tenemos la siguiente propuesta:

<b>DEBILIDAD IDENTIFICADA</b>	<b>ACCIÓN CORRECTIVA</b>	<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO</b>	<b>RESPONSABLE</b>
Se evidencio no cuentan con criterios definidos para la evaluación de los proveedores.	La alta dirección de la organización debe considerar evaluar a los proveedores en aspectos de precio, forma de pago y calidad del producto, asimismo realizar esta evaluación en un periodo semestral.	Gestión administrativa y financiera.	Logística.

<p>Se evidencio los procesos de comunicación son deficientes dentro de la organización con los responsables de procesar la fruta en campo.</p>	<p>Trasladar documentación a una ruta corta y fácil de acceso, capacitar e informar al personal encargado de la nueva ruta de los documentos.</p>	<p>Mejorar los procesos de comunicación en la organización.</p>	<p>Encargado de proceso.</p>
--	---	---	------------------------------

## Aspectos Complementarios:

### Referencias Bibliográficas

- Aguirre, C. H. D. (2019). Mipymes emplean más del 60% de la Población Económicamente Activa. *ANDINA*.
- Anchundia, R. A. M. (2016). “Sistema De Gestión Bajo Normas Ohsas En La Hacienda Bananera ‘San Carlos’ Del Cantón La Maná, Provincia De Cotopaxi Año 2015.” *Universidad Técnica de Cotopaxi*, 1.
- Aponte, M. A. (2019). Estudio de impacto de comercio justo del banano en el valle del chira Piura Perú. *Estudio de Impacto de Comercio Justo Del Banano En El Valle Del Chira*.
- Araque, C. J., & Araque, D. J. (2019). *Nueva ley de financiamiento, ley 1943 de 2018* (Grupo Edit). <https://doi.org/9781512974546>, 9789585647992
- Arias, C. A. (2019). La gestión de la calidad. *Universidad Andina Simón*.
- Balarezo, D. (2019). Perú | clúster de banano orgánico liderado por solidaridad impulsará la competitividad del sector. *Solidaridad*. Recuperado: <https://www.solidaridadsouthamerica.org/es/news/perú-clúster-de-banano-orgánico-liderado-por-solidaridad-impulsará-la-competitividad-del-sector>
- Bañeras, G.-T. J. (2018). La importancia de la calidad en la Gestión Empresarial. *Formación*.
- Barrios, P. I. (2018). Gestión de la calidad: elemento clave para el desarrollo de las organizaciones. *Criterio Libre No. 28 Bogotá (Colombia)*.
- BCR. (2020). Perú: Inflación cerró en 1.90% durante el 2019. *Perú Reatil*.

- Belduma, V. A. E. (2020). Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil.  
*Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil.*
- Brachfield, P. (2017). *Guía práctica para el recobro de deudas: cómo obtener porcentajes de recobro más elevados y hacer jaque mate a los morosos* (FC Editori). <https://doi.org/9788416671663>, 9788416671175
- Cabrera, M. K. L., & Mateo, C. N. (2016). Las fuentes de financiamiento como base para el crecimiento económico de la empresa grupo José Miguel S.R.L. Chiclayo 2015.  
*Universidad Señor de Sipán.*  
[https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5610/Cabrera Meléndez %26 Mateo Chuquicusma.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5610/Cabrera%20Meléndez%20Mateo%20Chuquicusma.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Calderón, de la B. E. (2018). Más de 600 empresas peruanas se unen para cuidar el medio ambiente. *Gestión En Línea*. <https://gestion.pe/economia/empresas/600-empresas-peruanas-unen-cuidar-medio-ambiente-226467-noticia/>
- Carreño Nima, W. (2017). "*Caracterización De La Gestión De Calidad Y Financiamiento De Las Mype Rubro Transporte De Carga Ruta Sullana*".  
Universidad Católica Los Angeles De Chimbote. – Piura. Recuperado de:  
<https://n9.cl/qxkx>
- Castilla, N. (2019). Gestor de Calidad, el puesto que puede garantizar el éxito de una empresa. *ANDINA*.
- Castro, G. D. L. (2019). Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento empresarial de las Mypes en Lima Norte. *Universidad Nacional de Piura*.  
[https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4188/TSP\\_AE-L\\_021.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4188/TSP_AE-L_021.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

- Cevallos, M. (2018). Encuentra el Mejor Préstamo de Perú. *El Mejor Trato*.
- Chicama, L. J. L. (2017). Gobierno crea Programa de Apoyo Empresarial para las MYPE por S/ 2 mil millones. *Gob.Pe*.  
<https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/341897-gobierno-crea-programa-de-apoyo-empresarial-para-las-mype-por-s-2-mil-millones>
- Córdoba, P. M. (2019). *Gestión financiera* (Ecoe Edici). <https://doi.org/978-958-771-383-1>
- Cruz, F. A. (2017). *Gestión de inventarios. UF0476* (I. Editorial (ed.)).
- Cruz, M. Y. F. (2016). Caracterización competitividad y gestión de calidad en las MYPE rubro banano orgánico en Tumbes, 2016. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*.
- Dejo, F. (2019). Cómo podemos contribuir a cuidar el medio ambiente. *Ecomedia*.
- Delgado, G. D., Guevara, S. L., Higidio, P. A., & Torres, V. F. (2017). Planeamiento Estratégico para el Banano Orgánico en el Perú 2016-2026. *Pontificia Universidad Católica Del Perú*. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/8115>
- Dominguez, J. G., & Ramirez, C. R. (2017). Oportunidades que permitieron el desarrollo de las exportaciones del banano orgánico peruano en el mercado de los EEUU en los años 2012-2016. *Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas*.
- Duhalde, E. (2018). Conceptos de calidad total. *Instituto Nacional de Educación Tecnológica*. [http://fediap.com.ar/administracion/pdfs/Conceptos Básicos de la Calidad Total.pdf](http://fediap.com.ar/administracion/pdfs/Conceptos%20B%C3%A1sicos%20de%20la%20Calidad%20Total.pdf)
- Escobar, E. T. (2017). Características de la gestión de calidad con el uso de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) en la Cooperativa Agraria

APPBOSA, distrito de Marcavelica, provincia de Sullana. Año 2017. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*.

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3717>

Esquivel, W. (2018). MYPES peruanas necesitan fomentar la innovación comercial.

*Gestión*. //gestion.pe/economia/mypes-peruanas-necesitan-fomentar-innovacion-comercial-2107651

Fajardo, O. M., & Soto, G. C. (2018). *Gestión Financiera Empresarial. Primera edición en español*, (UTMACH). <https://doi.org/978-9942-24-110-8>

Gallo, M. (2018). "*Características Del Financiamiento Y La Gestión De Calidad En Las Mypes Productoras Y Comercializadoras De Pan En La Ciudad De Sullana – Sector Centro*". Universidad Católica Los Angeles De Chimbote. – Sullana.

Recuperado de: <https://n9.cl/wuyhg>

Gamonal, C. K. J. (2019). *Gestión de calidad y nivel de competitividad en la exportación de banano congelado de la empresa Procesadora Perú S.A.C Chiclayo 2018*.

Girón, G. A., & Soto, R. (2018). *Repensando la migración desde un enfoque de género: proyectos productivos y financiamiento* (Editorial).

<https://doi.org/9781512971521>, 9786075242347

Gonzales, U. P. A. (2017). *Gestión de la inversión y el financiamiento: herramientas para la toma de decisiones* (Instituto). <https://doi.org/9786078463701>

Guevara, G. C. A. (2020). Principios de gestión de la calidad en empresas de servicios de mantenimiento eléctrico del sector petrolero. *Revista Venezolana de Gerencia Universidad Del Zulia Venezuela*. <https://doi.org/1315-9984>

- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, M. (2010). Metodología de la investigación. México D.F: 5ta edición
- INEI. (2018). *Demografía Empresarial en el Perú. Boletín de Informe Técnico*
- Llacsá, B. K. A. (2019). "Planteamiento de Directivas en base a disposiciones vigentes y principios de gestión de calidad da la ISO 9000:2015 para mejorar las deficiencias en la fase de ejecución de proyectos de obras por la modalidad de Administración Directa - Caso Municipalida. *Universidad Peruana Unión*, 323.
- López, V. M. (2017). Caracterización de la formalización y competitividad de las MYPE exportadoras de banano orgánico del distrito de Motupe, 2016. *Universidad Los Ángeles de Chimbote, En La Ciudad de Chimbote*, 0–2.
- Mena, T. L. P. (2019). Desempeño financiero de una exportadora de banano de la ciudad de Machala: rentabilidad y apalancamiento combinado. *Universidad Técnica de Machala*, 2–27. [http://186.3.32.121/bitstream/48000/14942/1/E-11320\\_LANDETA\\_GONZALEZ\\_LILIBETH\\_STEFANIA.pdf](http://186.3.32.121/bitstream/48000/14942/1/E-11320_LANDETA_GONZALEZ_LILIBETH_STEFANIA.pdf)
- Monje, C. J. R. (2019). Caracterización del financiamiento y capacitación de las MYPE del rubro exportación de orégano de la región de Tacna – 2018. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*, 67.
- Monserrate, N. J. G. (2016). Gestión de calidad aplicado en la bananera “locuras” para el mejoramiento continuo. *Universidad de Guayaquil*.
- Moreno, R. I. C. (2018). Estrategias para la integración de Sistemas de Gestión de Calidad y Sistemas de Gestión Documental, en una institución de educación superior. *SIGNOS - Investigación En Sistemas de Gestión*, 10(1), 113–125. <https://doi.org/10.15332/s2145-1389.2018.0001.06>

- Noreña, D. (2019). El futuro de las MYPES. *Diario Gestión*.
- Ordoñez, A. A. S. (2016). Impacto ambiental en los recursos naturales derivado de la actividad agrícola bananera en el Cantón Machala Provincia de el Oro. *Universidad Técnica de Machala*.
- Ortiz, M. (2018). Perú ya no corre solo en la producción de banano orgánico. *Redagricola*.
- Ortiz, S. J. C. (2019). Disertación previa a la obtención del título de Economista Análisis del costo de oportunidad de las fuentes de financiamiento no tradicionales de las empresas formales del sector bananero ecuatoriano , periodo 2013-2017 Resumen. *Pontificia Universidad Católica Del Ecuador*.
- Palacios, A. (2018). Perú: situación de las micro y pequeñas empresas. *Expreso*.
- Pantoja, M. J. (2020). Método Juran Análisis y planeación de la calidad. Quinta Edición. *Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Estado de México*. <https://doi.org/-13:978-970-10-6142-8>
- Parodi, F. (2020). Una propuesta para financiar las mypes. *Gestión En Línea*. <https://gestion.pe/opinion/una-propuesta-para-financiar-las-mypes-noticia/?ref=gesr>
- Pérez, L. V. (2017). Modelo EFQM de Excelencia. *Universidad Politecnica de Valencia*.
- Prieto, P. (2018). Diseño de un Sistema de Calidad para la mejora continua aplicando normas ISO 9001-2010 en la Hacienda Bananera “San José” Ubicada en el Rcto. Convento Chico- Parroquia Caracol -Cantón Babahoyo -Provincia de los Ríos. *Universidad Técnica de Babahoyo*.
- Riveros, H. (2019). Perfil de Mercado y Competitividad Exportadora de Banano



Orgánico. *MINCETUR*.

Rojas, J. C. (2018). El reto de mejorar la productividad del banano. *Redagricola*.

<https://www.redagricola.com/pe/el-reto-de-mejorar-la-productividad-del-banano/>

Romero, H. K. (2019). *Beneficios de un sistema de gestión de calidad adecuado en una empresa* (Universida). <https://www.virtualpro.co/editoriales/20190201-ed.pdf>

Rujel, Z. C. R. (2019). Caracterización del financiamiento y rentabilidad, en la producción de banano orgánico en el sector Santa María del distrito de Pampas De Hospital - Tumbes 2019. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*, 67.

s De Hospital - Tumbes 2019. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*, 67.

Santos, J. M. (2017). El crecimiento de las MYPES del sector servicios. *ANDINA*.

[//pymex.com/pymes/estrategias-de-crecimiento/el-crecimiento-de-las-mypes-del-sector-servicios](http://pymex.com/pymes/estrategias-de-crecimiento/el-crecimiento-de-las-mypes-del-sector-servicios)

Sariago, C. C. B. (2017). *Análisis de las fuentes de financiamiento de una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de prótesis médicas en Córdoba* (Universida). <https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/6061/Sariago>

Curi%2C Constanza Belen. Analisis de las fuentes de financiamiento.....pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sernaque, P. N. A. (2015). El financiamiento y su incidencia en los resultados de gestión de las empresas del sector agroindustrial – rubro exportación de banano y cacao orgánicos de la ciudad de Piura - periodo 2014. *Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote*, 75.

[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1813/GESTION\\_FINANCIERA\\_SECTOR\\_AGROINDUSTRIAL\\_SERNAQUE\\_PALOMINO\\_NO](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1813/GESTION_FINANCIERA_SECTOR_AGROINDUSTRIAL_SERNAQUE_PALOMINO_NO)

RLY\_AZUCENA.pdf?sequence=4

- Tarí, G. J. J. (2019). Calidad total: fuente de ventaja competitiva. *Universidad de Alicante*. <https://doi.org/84-7908-522-3>
- Torres, A., & Guerrero, F. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *Universidad Politecnica Territorial "Mario Briceño Iragorry", Venezuela*. <file:///C:/Users/MILAGROS/Downloads/Dialnet-FinanciamientoUtilizadoPorLasPequeñasYMedianasEmpr-6430961.pdf>
- Velecela, A.N.E. (2013). Analisis de LAS fuentes de Financiamiento para las Pymes. *Universidad de cuenca, Ecuador*. <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>
- Zurita, M., & Westreicher, G. (2019). Líderes en exportación de banano orgánico. *Agraría*.
- Zuta, T. A. M. (2019). Estrategias de mejora para la oferta exportable de banano orgánico de la asociación COOPAG, Sullana - Piura, 2020. *Universidad Norbert Wiener*.

**ANEXOS:**


UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN

JUICIO DE EXPERTOS

Yo, Gustavo Alfonso Zurita Ramos, con cédula de colegiatura N° 5861, con profesión Administrador de Empresas y ejerciendo actualmente como experto; por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el instrumento de recolección de datos del trabajo:

“Características del Financiamiento y Gestión de Calidad de Las Exportadoras de Banano Orgánico del Valle del Chira Provincia de Sullana año 2018”, presentado por la estudiante universitaria Coronado Ponce, Sughey de la escuela de Administración. Los resultados de la revisión realizada corresponden a aspectos como la adecuación (correspondencia del contenido de la pregunta con los objetivos de la investigación); la pertinencia (relación estrecha de la pregunta con la investigación) y la redacción (interpretación unívoca del enunciado de la pregunta, a través de la claridad y precisión del uso del vocabulario técnico) de cada uno de los ítems presentados; el detalle se presenta en el cuadro a continuación:



-----  
Lic. Adm. GUSTAVO A. ZURITA RAMOS  
REG. UNIC. COLEG. N° 5861  
RUC N° 10036649441

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS									
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN							
		¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?	
	VARIABLE DE FINANCIAMIENTO	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
1° OE	a) Identificar las fuentes de financiamiento de las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018								
1	¿Sus proveedores son la principal fuente de créditos comerciales?	x			x		x		x
2	¿La organización ha recurrido a crédito bancario a corto plazo?	x			x		x		x
3	¿La organización ha solicitado préstamos a través de un aval, hipotecario?	x			x		x		x
4	¿Cuenta con asociados que participen con acciones para generar fuente de capital para la empresa?	x			x		x		x
5	¿La empresa ha solicitado préstamos bancarios de largo plazo?	x			x		x		x
2° OE	b) Determinar los tipos de financiamiento adquiridos por las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018								
6	¿Ha considerado que ante un posible caso de requerimiento de capital la empresa tiene la posibilidad de contar con un ahorro?	x			x		x		x
7	¿Las ganancias obtenidas se reinvierten para obtener otras fuentes de ingresos?	x			x		x		x

8	¿Ha considerado analizar el interés del préstamo solicitado a una proveedora financiera?	x			x		x		x
9	¿Ha recurrido a recursos externos para el funcionamiento de su organización?	x			x		x		x
10	¿Cuándo requiere de financiamiento externo, lo realiza a entidades formales cajas municipales, bancos o cooperativas financieras?	x			x		x		x



Luis Gustavo A. Zurita Ramos  
REG. UNIC. COLEGE. Nº 48661  
RUC Nº 10036649441

FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS									
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN							
		¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?	
		Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
3° OE	c) Determinar los principios de Gestión de Calidad en las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018								
11	¿Cuenta con una política de calidad para satisfacción de las necesidades de los clientes?	x			x		x		x
12	¿Participa de reuniones para conocer las necesidades de los clientes?	x			x		x		x
13	¿Considera que la gerencia de la	x			x		x		x

	organización proporciona alguna evidencia de su compromiso en la calidad a través de un sistema?							
14	¿Considera que puede tomar decisiones y medidas para resolver problemas en la organización?	x			x		x	x
15	¿Utiliza criterios y métodos que certifican eficiencia en todos los procesos y controles?	x			x		x	x
16	¿La empresa desarrolla sus objetivos a través de procedimientos que exige la Norma ISO 9001 de Sistema de Gestión de Calidad?	x			x		x	x
17	¿La organización cuenta con un manual de procesos que realiza donde especifican las acciones a realizar a través del Sistema de Gestión de Calidad?	x			x		x	x
18	¿La empresa donde labora realiza auditorías internas basadas en mejorar la gestión de la calidad?	x			x		x	x
19	¿En el puesto en el que ocupa cuándo toma alguna decisión analiza los datos e información previa para resolverlos?	x			x		x	x
20	¿Se Plantean medidas estratégicas con los proveedores ante un posible desabastecimiento de insumos?	x			x		x	x



LA AG. GUSTAVO ZURITA RAMOS  
 REG. UNIC. COLEG. Nº 45861  
 RUC Nº 10036648441

---

FIRMA DEL EVALUADOR

## UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

## DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN

## JUICIO DE EXPERTOS

Yo, Héctor Orlando Arcia Clavijo, con cédula de colegiatura CLAD 06246, con profesión Licenciada en Ciencias Administrativas y ejerciendo actualmente como experto; por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el instrumento de recolección de datos del trabajo:

“Características del Financiamiento y Gestión de Calidad de Las Exportadoras de Banano Orgánico del Valle del Chira Provincia de Sullana año 2018”, presentado por la estudiante universitaria Coronado Ponce, Sughey de la escuela de Administración. Los resultados de la revisión realizada corresponden a aspectos como la adecuación (correspondencia del contenido de la pregunta con los objetivos de la investigación); la pertinencia (relación estrecha de la pregunta con la investigación) y la redacción (interpretación unívoca del enunciado de la pregunta, a través de la claridad y precisión del uso del vocabulario técnico) de cada uno de los ítems presentados; el detalle se presenta en el cuadro a continuación:



Mg. Anica Clavijo Hector Orlando  
DNI. 02786302  
CLAD 06246

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS									
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN							
		¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?	
	VARIABLE DE FINANCIAMIENTO	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
1° OE	a) Identificar las fuentes de financiamiento de las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018								
1	¿Sus proveedores son la principal fuente de créditos comerciales?	x			x		x		x
2	¿La organización ha recurrido a crédito bancario a corto plazo?	x			x		x		x
3	¿La organización ha solicitado préstamos a través de un aval, hipotecario?	x			x		x		x
4	¿Cuenta con asociados que participen con acciones para generar fuente de capital para la empresa?	x			x		x		x
5	¿La empresa ha solicitado préstamos bancarios de largo plazo?	x			x		x		x
2° OE	b) Determinar los tipos de financiamiento adquiridos por las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018								

  
 Mg. Arica Clavijo Hector Orlando  
 DNI. 02786302  
 CLAD 06246



6	¿Ha considerado que ante un posible caso de requerimiento de capital la empresa tiene la posibilidad de contar con un ahorro?	x			x		x		x
7	¿Las ganancias obtenidas se reinvierten para obtener otras fuentes de ingresos?	x			x		x		x
8	¿Ha considerado analizar el interés del préstamo solicitado a una proveedora financiera?	x			x		x		x
9	¿Ha recurrido a recursos externos para el funcionamiento de su organización?	x			x		x		x
10	¿Cuándo requiere de financiamiento externo, lo realiza a entidades formales cajas municipales, bancos o cooperativas financieras?	x			x		x		x


---

FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS									
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN							
		¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?	
		Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
3° OE	c) Determinar los principios de Gestión de Calidad en las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018								

  
**Mg. Arica Clavijo Hector Orlando**  
 DNI. 02786302  
 CLAD 06246

11	¿Cuenta con una política de calidad para satisfacción de las necesidades de los clientes?	x			x		x		x
12	¿Participa de reuniones para conocer las necesidades de los clientes?	x			x		x		x
13	¿Considera que la gerencia de la organización proporciona alguna evidencia de su compromiso en la calidad a través de un sistema?	x			x		x		x
14	¿Considera que puede tomar decisiones y medidas para resolver problemas en la organización?	x			x		x		x
15	¿Utiliza criterios y métodos que certifican eficiencia en todos los procesos y controles?	x			x		x		x
16	¿La empresa desarrolla sus objetivos a través de procedimientos que exige la Norma ISO 9001 de Sistema de Gestión de Calidad?	x			x		x		x
17	¿La organización cuenta con un manual de procesos que realiza donde especifican las acciones a realizar a través del Sistema de Gestión de Calidad?	x			x		x		x
18	¿La empresa donde labora realiza auditorías internas basadas en mejorar la gestión de la calidad?	x			x		x		x
19	¿En el puesto en el que ocupa cuándo toma alguna decisión analiza los datos e información previa para resolverlos?	x			x		x		x
20	¿Se Plantean medidas estratégicas con los proveedores ante un posible desabastecimiento de insumos?	x			x		x		x



Mg. Arica Clavijo Hector Orlando  
DNI. 02786302  
CLAD 06246

## UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

## DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN

## JUICIO DE EXPERTOS


Yo, RAQUEL SILVA JUAREZ , con cédula de colegiatura 01899 con profesión Licenciada en Ciencias Administrativas con Maestría en Gerencia Empresarial 1y ejerciendo actualmente como experto; por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el instrumento de recolección de datos del trabajo:

"Características del Financiamiento y Gestión de Calidad de Las Exportadoras de Banano Orgánico del Valle del Chira Provincia de Sullana año 2018", presentado por la estudiante universitaria Coronado Ponce, Sughey de la escuela de Administración. Los resultados de la revisión realizada corresponden a aspectos como la adecuación (correspondencia del contenido de la pregunta con los objetivos de la investigación); la pertinencia (relación estrecha de la pregunta con la investigación) y la redacción (interpretación unívoca del enunciado de la pregunta, a través de la claridad y precisión del uso del vocabulario técnico) de cada uno de los items presentados; el detalle se presenta en el cuadro a continuación:



Mg. Raquel Silva Juárez  
LIC. EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
CLAD-01899

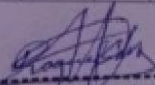
MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS										
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN								
		¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?		
	VARIABLE DE FINANCIAMIENTO		Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
1° OE	a) Identificar las fuentes de financiamiento de las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018									
1	¿Ante un caso de endeudamiento de su empresa, la entidad a la que recurrió le brindo soluciones de inmediato?	X			X		X		X	
2	¿Cree usted que los préstamos bancarios son la mejor alternativa de financiamiento?	X			X		X		X	
3	¿Piensa que el crédito solicitado a una entidad financiera le fue otorgado?	X			X		X		X	
4	¿Considera que existe la disponibilidad y ejecución de financiamiento oportuno para su negocio?	X			X		X		X	
5	¿Considera que la organización cuenta con los requisitos necesarios para acceder a un préstamo rápido y oportuno?	X			X		X		X	
6	¿Ha solicitado préstamos bancarios de largo plazo?	X			X		X		X	
2° OE	b) Determinar los tipos de financiamiento adquiridos por las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018									
7	¿Ha considerado que ante un posible caso de requerimiento de capital la empresa tiene la posibilidad de contar con un ahorro?	X			X		X		X	

  
 Mg. Raquel Silva Juárez  
 LIC. EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
 CLAD-01899

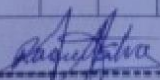
8	¿Considera que una de las principales desventajas para adquirir un crédito son las tasas de interés elevado?	X			X		X		X
9	¿Su empresa ha solicitado a otras fuentes de financiamiento, que no sean entidades bancarias?	X			X		X		X
10	¿Cuándo ha recurrido a entidades financieras el préstamo ha sido obtenido de manera rápida?	X			X		X		X

FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS									
Orden	Pregunta	CRITERIOS DE EVALUACIÓN							
		¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto?	
		Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
3° OE	c) Determinar los principios de Gestión de Calidad en las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018								
11	¿La organización cuenta con una política de calidad para satisfacción de las necesidades de sus clientes?	X			X		X		X
12	¿Participa de reuniones para conocer las necesidades de los clientes?	X			X		X		X

  
 Mg. Raquel Silva Juárez  
 LC. EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
 CLAD-01899

13	¿Considera que la gerencia de la organización proporciona alguna evidencia de su compromiso en la calidad a través de un sistema?	X			X		X		X
14	¿Usted considera que puede tomar decisiones y medidas para resolver problemas en la organización?	X			X		X		X
15	¿Cree que se utilizan la mayoría de los criterios y métodos que certifican que son eficientes todos los procesos y controles?	X			X		X		X
16	¿Cree que la entidad para desarrollar sus objetivos lo desarrolla a través de procedimientos que lo exige la Norma ISO 9001 de Sistema de Gestión de Calidad?	X			X		X		X
17	¿En la empresa en donde trabajan cuenta con un manual en referencia a los procesos que realiza donde especifican las acciones a realizar a través del Sistema de Gestión de Calidad?	X			X		X		X
18	¿La empresa donde labora realiza auditorías internas basadas en mejorar la gestión de la calidad?	X			X		X		X
19	¿En el puesto en el que ocupa cuándo toma alguna decisión analiza los datos e información previa con para resolverlos?	X			X		X		X
20	¿Se Plantean medidas estratégicas con los proveedores ante un posible desabastecimiento de insumos?	X			X+		X		X
					+				

  
 -----  
**Mg. Raquel Silva Juárez**  
 LIC. EN CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
 CLAD-01899

FIRMA DEL EVALUADOR

## PRESUPUESTO

(Expresado en nuevos soles)

ÍTEM	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PARCIAL	TOTAL
<b>1</b>	<b>Bienes</b>					
	• USB	Unidad	1	35.00	35.00	
	• Hojas	Ciento	1	8.00	8.00	
	• Libros	Global	1	120.00	120.00	
	• Materiales de escritorio	Global	1	100.00	100.00	<b>2063.00</b>
	• Laptop	Unidad	1	1800.00	1800.00	
<b>2</b>	<b>Servicios</b>					
	• Fotocopiado	Unidad	200	0.10	20.00	
	• Impresión	Unidad	100	0.30	30.00	
	• Internet	Global	-----	30.00	30.00	
	• Transporte	Global	-----	160.00	160.00	
	• Teléfono	Global	-----	60.00	60.00	
	• Otros	Global	-----	100.00	100.00	<b>400.00</b>
	<b>Total</b>					<b>2463.00</b>

### CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DEL PROYECTO

ACTIVIDADES	SEMANA 1							SEMANA 2							SEMANA 3							SEMANA 4												
	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7						
Determinación del sector y rubro a estudiar.																																		
Tema de investigación e identificación de las variables.																																		
Título De La Tesis Del Proyecto																																		
Introducción																																		
Planteamiento Del Problema Del Proyecto																																		
Objetivo De La Investigación Del Proyecto																																		
Justificación De La Investigación Del Proyecto																																		
Marco teórico y Conceptual																																		
Redacción de bases teóricas																																		
Redacción de la metodología																																		
Aplicación de cuestionario																																		
Redacción de resultados																																		
Análisis de resultados																																		
Conclusiones																																		
Referencias bibliográficas																																		
Anexos																																		
Informa final de tesis																																		



*ENCUESTA PARA LAS ORGANIZACIONES  
EXPORTADORAS DEL AÑO 2018*



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

Estimado empresario o representante de la Empresa, las preguntas que a continuación formulamos, forman parte de una investigación encaminada a analizar el Financiamiento, para lo cual necesitamos de su colaboración y apoyo, respondiendo con la realidad. Para lo cual marcará con (X) su respuesta para cada una de las preguntas en uno de los recuadros que se indica:

N.º	VARIABLES - ÍTEMS	Siempre	A veces	Nunca
<b>FINANCIAMIENTO</b>				
1	¿Sus proveedores son la principal fuente de créditos comerciales?			
2	¿La organización ha recurrido a crédito bancario a corto plazo?			
3	¿La organización ha solicitado préstamos a través de un aval, hipotecario			
4	¿Cuenta con asociados que participen con acciones para generar fuente de capital para la empresa?			
5	¿La empresa ha solicitado préstamos bancarios de largo plazo			
6	¿Ha considerado que ante un posible caso de requerimiento de capital la empresa tiene la posibilidad de contar con un ahorro?			
7	¿Las ganancias obtenidas se reinvierten para obtener otras fuentes de ingresos?			
8	¿Ha considerado analizar el interés del préstamo solicitado a una proveedora financiera?			
9	¿Ha recurrido a recursos externos para el funcionamiento de su organización?			
10	¿Cuándo requiere de financiamiento externo, lo realiza a entidades formales cajas municipales, bancos o cooperativas financieras?			

**ENCUESTA PARA LAS ORGANIZACIONES  
EXPORTADORAS DEL AÑO 2018**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

Estimado colaborador de la Empresa, las preguntas que a continuación formulamos, forman parte de una investigación encaminada a analizar Gestión de Calidad, para lo cual necesitamos de su colaboración y apoyo, respondiendo con la realidad. Para lo cual marcará (X) su respuesta para cada una de las preguntas en uno de los recuadros que se indica:

N°	VARIABLES - ITEMS	Siempre	A veces	Nunca
<b>GESTIÓN DE CALIDAD</b>				
1	¿Cuenta con una política de calidad para satisfacción de las necesidades de los clientes?			
2	¿Participa de reuniones para conocer las necesidades de los clientes?			
3	¿Considera que la gerencia de la organización proporciona alguna evidencia de su compromiso en la calidad a través de un sistema?			
4	¿Considera que puede tomar decisiones y medidas para resolver problemas en la organización?			
5	¿Utiliza criterios y métodos que certifican eficiencia en todos los procesos y controles?			
6	¿La empresa desarrolla sus objetivos a través de procedimientos que exige la Norma ISO 9001 de Sistema de Gestión de Calidad?			
7	¿La organización cuenta con un manual de procesos que realiza donde especifican las acciones a realizar a través del Sistema de Gestión de Calidad?			
8	¿La empresa donde labora realiza auditorías internas basadas en mejorar la gestión de la calidad?			
9	¿En el puesto en el que ocupa cuándo toma alguna decisión analiza los datos e información previa para resolverlos?			
10	¿Se Plantean medidas estratégicas con los proveedores ante un posible desabastecimiento de insumos?			

**LISTA DE ASOCIACIONES EXPORTADORAS DE BANANO ORGÁNICO-  
VALLE DEL CHIRA – SULLANA 2018.**

1.-COOPERATIVA AGRARIA APBOSMAM

RUC [20525545866](#)

Contacto/contacto: -ing. Miguel Ángel Borrero Castillo

Dirección/adrress: Calle Sánchez Cerro S/N Mallaritos, Marcavelica

Tel: 969386602

2. COOPERATIVA AGRARIA APPBOSA

RUC [20484062031](#)

Contacto/contact: Raymundo Villarreal

Dirección/adrress: Sector Nueva Esperanza S/N, Caserío Samán, distrito de

Marcavelica, provincia de Sullana / Piura

Teléfono: 00 73 000000 | Celular: +51 969 412 141

**3. Asociación de Productores de Banano Orgánico Valle del Chira |  
Asociación Valle del Chira**

RUC: 20484002488

Dirección Legal: Cal. Gálvez - Última Cuadra Nro. 833 Barrio Bellavista (Después de  
la Villa Militar)

Presidente: García Flores Luciano Pio

Contacto: Celular 969584077 - Quispe Silva Karen L. (Responsable del Área  
de RR.HH)

Teléfono: 511647



“Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional”.

## Consentimiento Informado

### Propósito del proyecto de investigación

El propósito de este estudio es Describir las características del Financiamiento y Gestión de Calidad de las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018.

### ¿Por qué le pedimos participar?

Estamos solicitando su participación como voluntario en un estudio de investigación que tiene gran importancia por cuanto llenara el vacío de conocimiento debido a que no existe reporte de las características del Financiamiento y Gestión de Calidad de las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018.

### Procedimientos

Si Ud. accede participar, le pediremos que complete un cuestionario estructurado de financiamiento y gestión de calidad, como instrumento de recolección de datos, mediante la técnica de la encuesta a una muestra poblacional que se calculará de la población de Sullana. El cuestionario demora aproximadamente 10 minutos.

### Riesgos/molestias

Esté estudio no representa ningún riesgo para la Empresa que administra.

### Beneficios

El estudio no presenta ningún beneficio para usted, pero podría beneficiar a la ciencia ya que reportará un panorama del Financiamiento y con Gestión de Calidad, como el financiamiento y atención al cliente y calidad del producto, de la Provincia de Sullana, año 2018.

### Pago por participación

Su participación en este estudio es completamente voluntaria. Nosotros no pagamos por su participación.

### Protegiendo la confidencialidad de los datos

Toda la información recogida en este estudio será manejada con rigurosa confidencialidad. Aunque se coleccionará su nombre y de la Empresa para propósitos del estudio, no los usaremos rutinariamente. Y toda la información recolectada será guardada en bases de datos protegidas con contraseñas. Usted no será identificable ya que solo números serán usados en vez de nombres en las bases de datos.



“Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional”.

Sullana, 22 de Octubre del 2018.

Señor            Señores Gerentes de Cooperativas y Organizaciones Bananeras.

Asunto:        Solicita.

Tengo el agrado de dirigirme a Ud., para manifestarle que, estamos realizando un estudio de investigación con el objetivo de: Describir las características del Financiamiento y Gestión de Calidad de las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018. Nos gustaría presentarle una hoja informativa sobre las razones del estudio, luego de eso Ud. Decidirá si desea continuar en el presente estudio. Luego de haber aceptado participar, procederá a llenar la siguiente encuesta, en ella solo debe llenar los cuadros vacíos y marcar la opción que corresponda a su respuesta. Agradecemos de antemano su participación.

Aprovecho la oportunidad para expresarle los sentimientos de mi mayor consideración y deferente estima personal.

Dios Guarde a Ud.

  
MAG. ADM. EMP. Carlos David Ramos Rosas  
DOCENTE TUTOR ULADECH  
CLAD 03509



“Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional”.

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE (ULADECH  
Católica)**

**Instituto de Investigación (IIU)**

**Características del Financiamiento y Gestión de Calidad de las exportadoras  
de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018.**

**Investigador principal:** Sughey Coronado Ponce (Universidad Católica Los Ángeles de  
Chimbote)

**Docente Titular:** Mgtr. Carlos David Ramos Rosas (Universidad Católica Los  
Ángeles de Chimbote)

**Fecha de Versión:** 22 de octubre, 2018 (Versión 1.0)

---

Detalles e indicaciones:

Estimado Gerente,

Estamos realizando un estudio de investigación con el objetivo de: Describir las características del Financiamiento y Gestión de Calidad de las exportadoras de banano orgánico del Valle del Chira, de la Provincia de Sullana año 2018. Nos gustaría presentarle una hoja informativa sobre las razones del estudio, luego de eso Ud. Decidirá si desea continuar en el presente estudio. Luego de haber aceptado participar, procederá a llenar la siguiente encuesta, en ella solo debe llenar los cuadros vacíos y marcar la opción que corresponda a su respuesta. Agradecemos de antemano su participación.



## “Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional”.

### Compartiendo su información con otros

Los resultados de este estudio podrían presentarse en revistas o conferencias científicas, pero sin su nombre y sin ninguna información que pueda identificarlo. Su nombre no aparecerá en ninguna publicación de este estudio.

### ¿A quién debo llamar si tengo dudas o problemas?

- Llame al investigador principal, Sughey Coronado Ponce al teléfono 989190443 sobre cualquier pregunta, duda o queja que crea se relacione al estudio.
- Llame o contacte a la oficina del Comité Institucional de Ética en Investigación de la ULADECH Católica. Contacte al Comité Institucional de Ética si siente que no ha sido tratado justamente o si tiene alguna otra preocupación. La información del Comité Institucional de Ética es la siguiente:

Dra. Carmen Gorriti Siappo

Presidente del Comité Institucional de Ética en Investigación de la ULADECH Católica

Teléfono: (+51043) 327-933.

E-mail: [cgorritis@gmail.com](mailto:cgorritis@gmail.com)

### Declaración del participante

El estudio descrito me ha sido explicado, y yo voluntariamente doy mi consentimiento para participar en este estudio. Si tengo preguntas futuras acerca del estudio, éstas serán contestadas por uno de los investigadores listados en el punto anterior.

Doy permiso a los investigadores para:

- Usar la información colectada en este estudio Si - No

	✓	
 <i>Quirpe Sierra Karen</i>	X	
	X	

**ESTADÍSTICO DEL ALFA DE CRON BACH PARA DETERMINAR LAS CARACTERÍSTICAS DE FINANCIAMIENTO Y GESTIÓN DE CALIDAD DE LAS EXPORTADORAS DE BANANO ORGÁNICO DEL VALLE DEL CHIRA, PROVINCIA DE SULLANA 2018.**

```

RELIABILITY
/VARIABLES=requisitos disponibilidad garantias alternativa
desventajas endeudamiento fuentes requerimiento plazo prestamo
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.

```

### Fiabilidad

[Conjunto\_de\_datos1] F:\datos spss.sav

### Escala: ALL VARIABLES

#### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	14	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	14	100,0

- a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

  
 LIC IGNACIA ABIGAIL LOZANO RAMOS  
 COESPE 214  
 COLEGIO DE ESTADÍSTICOS DEL PERÚ

#### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,801	10

Se determinó que el instrumento utilizado es confiable debido a que existe un 80.1% de confiabilidad referente a las 10 preguntas realizadas a la variable de financiamiento.



**ESTADÍSTICO DEL ALFA DE CRON BACH PARA DETERMINAR LAS  
CARACTERÍSTICAS DE FINANCIAMIENTO Y GESTIÓN DE  
CALIDAD DE LAS EXPORTADORAS DE BANANO ORGÁNICO DEL  
VALLE DEL CHIRA, PROVINCIA DE SULLANA 2018.**

```

RELIABILITY
/VARIABLES=cliente procedimiento compromiso medidas criterios
procedimientos manual acciones decisión confianza
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.

```

**Fiabilidad**

**Escala: ALL VARIABLES**

**Resumen de procesamiento de casos**

		N	%
Casos	Válido	28	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	28	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

**Estadísticas de fiabilidad**

Alfa de Cronbach	N de elementos
,816	10

  
 LIC IGNACIA ABIGAIL LOZANO RAMOS  
 GOESPE 214  
 COLEGIO DE ESTADÍSTICOS DEL PERÚ

Se determinó que el instrumento utilizado es confiable debido a que existe un 81.6 % de confiabilidad referente a las 10 preguntas realizadas a la variable de Gestión de calidad.

## CUADRO RESUMEN DE DATOS

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	RESULTADOS PORCENTUALES		
				NUNCA	A VECES	SIEMPRE
<b>FINANCIAMIENTO</b>	<b>PRIMER OBJETIVO</b>					
	Fuentes de financiamiento	Créditos comerciales	¿Sus proveedores son la principal fuente de créditos comerciales?	29%	71%	0%
		Créditos bancarios	¿La organización ha recurrido a crédito bancario a corto plazo?	14%	72%	14%
		Hipotecas	¿La organización ha solicitado préstamos a través de un aval, hipotecario?	0%	86%	14%
		Acciones	¿Cuenta con asociados que participen con acciones para generar fuente de capital para la empresa?	100%	0%	0%
		Bonos	¿Ha solicitado préstamos bancarios de largo plazo?	14%	86%	0%
	<b>SEGUNDO OBJETIVO</b>					
	Tipos de financiamiento	La financiación interna o propia	¿Ha considerado que ante un posible caso de requerimiento de capital la empresa tiene la posibilidad de contar con un ahorro?	14%	14%	72%
		Utilidades Reinvertidas	¿Las ganancias obtenidas se reinvierten para obtener otras fuentes de ingresos?	14%	29%	57%
		Proveedoras	¿Ha considerado analizar el interés del préstamo solicitado a una proveedora financiera?	0%	0%	100%
		La Financiación externa o ajena	¿Ha recurrido a recursos externos para el funcionamiento de su organización?	0%	86%	14%
			¿Cuándo requiere de financiamiento externo, lo realiza a entidades formales cajas municipales, bancos o cooperativas financieras?	0%	36%	64%
	<b>TERCER OBJETIVO</b>					

GESTIÓN DE LA CALIDAD	Principios De Gestión de Calidad	Enfocado al consumidor o cliente.	¿Cuenta con una política de calidad para satisfacción de las necesidades de los clientes?	0%	14%	86%
			¿Participa de reuniones para conocer las necesidades de los clientes?	0%	71%	29%
		Liderazgo	¿Considera que la gerencia de la organización proporciona alguna evidencia de su compromiso en la calidad a través de un sistema?	29%	71%	0%
		Participación del personal	¿Considera que puede tomar decisiones y medidas para resolver problemas en la organización?	0%	29%	71%
		Enfoque en procesos	¿Utiliza criterios y métodos que certifican eficiencia en todos los procesos y controles?	14%	72%	14%
		Sistema de gestión	¿La empresa desarrolla sus objetivos a través de procedimientos que exige la Norma ISO 9001 de Sistema de Gestión de Calidad?	14%	29%	57%
			¿La organización cuenta con un manual de procesos que realiza donde especifican las acciones a realizar a través del Sistema de Gestión de Calidad?	0%	57%	43%
		Mejora continua	¿La empresa donde labora realiza auditorías internas basadas en mejorar la gestión de la calidad?	0%	71%	29%
		Toma de decisiones	¿En el puesto en el que ocupa cuándo toma alguna decisión analiza los datos e información previa para resolverlos?	0%	14%	86%
		Relaciones con proveedores	¿Se Plantean medidas estratégicas con los proveedores ante un posible desabastecimiento de insumos?	0%	29%	71%

