



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD.**

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD, EN LA PRODUCCION DE BANANO  
ORGÁNICO EN EL SECTOR SANTA MARÍA DEL  
DISTRITO DE PAMPAS DE HOSPITAL - TUMBES 2019.**

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**AUTORA:**

**BACH. CYNTHIA ROXANA RUJEL ZARATE**

**ASESOR:**

**MGTR. OSCAR ANDRÉS VILELA RODRIGUEZ**

**TUMBES – PERÚ**

**2019.**

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y  
RENTABILIDAD, EN LA PRODUCCION DE BANANO  
ORGÁNICO EN EL SECTOR SANTA MARÍA DEL  
DISTRITO DE PAMPAS DE HOSPITAL - TUMBES 2019.**

## **Equipo de Trabajo**

### **AUTORA:**

**Bach, RUJEL ZARATE CYNTHIA ROXANA**

### **ASESOR:**

**Mgtr. OSCAR ANDRES VILELA RODRIGUEZ**

### **JURADO**

**Mgtr. CÓRDOVA PURIZAGA CHRISTHIAN IVAN.  
PRESIDENTE**

**Mgtr CASTRO ARRUNÁTEGUI GLORIA DEL CARMEN.  
MIEMBRO**

**Mgtr RETO GOMEZ JANNYNA  
MIEMBRO**

## Hoja de Firma de Jurados



---

Mgtr. Córdoba Purizaga, Christian Iván

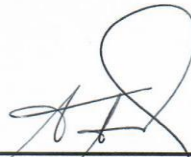
PRESIDENTE



---

Mgtr. Castro Arrunategui, Gloria del Carmen

MIEMBRO



---

Mgtr. Reto Gómez, Jannyna

MIEMBRO



---

Mgtr. Vilela Rodríguez, Óscar Andrés

ASESOR

## **Agradecimiento**

Agradecer a Mi Dios por todas sus bendiciones que me ha dado y me sigue dando, y de alegrar mi vida día a día.

Por el esfuerzo, Dedicación, paciencia, por su confianza y por todo lo que me ha dado a lo largo de mi carrera y de mi vida, este Proyecto está dedicado a mi hija, a mis Padres y hermanos.

A mis Profesores que me han visto crecer como persona, Gracias por sus aportes y conocimientos y todo su apoyo condicional.

## **Dedicatoria.**

El presente proyecto lo dedico principalmente a Dios, por ser mi inspirador y darme las fuerzas para llevar acabo y continuar este proceso y así obtener unos de mis sueños.

Este proyecto está dedicado a la Niña de mis ojos LUANA, a mi Padre, quien me enseñó que la mejor HERENCIA que me puede dejar es ser profesional y que aquel CONOCIMIENTO que se puede tener, es el que se aprende por sí mismo, GRACIAS por haberme dado los mejores ejemplos de un HONORABLE PADRE, a mi Madre quien a pesar de llevar una ardua tarea en casa supo guiarme, aconsejarme, para nunca decaer con sus esfuerzos y sacrificios.

Finalmente, a todas aquellas personas que me apoyaron en esta ardua labor compartiendo sus experiencias y conocimiento para así poder realizar con éxitos este proyecto.

## Resumen

El presente trabajo de indagación tiene como Título la Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad en la producción del Banano Orgánico en el sector Santa María, del Distrito de Pampas de Hospital- Tumbes 2019”, la investigación fue No experimental descriptivo, para la cual Se dotó de información utilizando como instrumento la encuestas encontrando los siguientes resultados. Donde Se puedo apreciar en cuanto a su financiamiento que el 55.55% (50) de los Agricultores su financiamiento no lo requieren de una entidad financiera para solicitar su crédito porque es propio y el 44.44%(40) restante de los Agricultores si solicitaron algún crédito ante las entidades financieras. Por lo consiguiente notaremos que los agricultores cuando han ido a solicitar su crédito financiero optaron por diferentes razones para darle mayor rentabilidad a su parcelas invirtiendo su crédito en el 22.5% (9) de los agricultores invirtió su crédito en compras de fertilizantes, semilla y otros insumos, otros 2.5 %(1) agricultores invirtieron su crédito para el pago de trabajadores, por lo consiguiente el 50%(20) de agricultores invirtieron su crédito en el mejoramiento de su Parcela, y el último el 25 % (10) restante lo invirtió en compras de materiales que tiene que ver con la producción y poder comercializar el banano en cuanto a su rentabilidad apreciamos que el 100% de los Agricultores cree que gracias a su financiamiento obtenido mejoró su rentabilidad en la misma. De un 5 % a 10% , de los Agricultores le permitió incrementar su rentabilidad en más del 15.55% , un 20% a 30% de los

Agricultores logró incrementarse en 22.22% de su rentabilidad , por lo consiguiente de un 30% a 40% de los agricultores lograron incrementar su rentabilidad en un 31.11% y el 40% a 50% de los Agricultores le permitió incrementar su rentabilidad en más del 26.67% y tuvo una mayor rentabilidad en un 4.44%.su rentabilidad mejoro en el 55.55% los Agricultores mejoró su situación financiera en un 36% a un 45%, un 33.33% también mejoro su situación financiera en un 21% a 35% y el 11.11% restante logró superar a un 46% a 65% de su situación financiera, como lo es que los agricultores tanto su financiamiento dieron pase a que optaron por lo antes mencionado y en este último resultado vemos que su rentabilidad mejoro gracias al 38.33% de los Agricultores tuvieron en primera instancia el clima como primer factor, el 27.77% mejoramiento de área de cultivo, por lo consiguiente un 22.22% se debió a que tuvo mayor control técnico al cultivo, y por último el 11.115% optaron a que se debe a una mayor participación en el mercado.

Palabra clave: Financiamiento, y rentabilidad.



## **ABSTRACT**

The present investigation work has as Title the Characterization of the Financing and Profitability in the production of the Organic Banana in the sector Santa María, of the district of Pampas of Hospital - Tumbes 2019 ", the investigation was quantitative - qualitative - descriptive - non experimental, for which was endowed with information using the surveys as an instrument, finding the following results. Where it can be seen in terms of financing that 55.55% (50) of the farmers its financing does not require it of a financial entity to apply for its credit because it is own and the 44.44%(40) remaining of the farmers if they requested any credit to financial institutions. Therefore we will notice that the farmers when they have gone to apply for their financial credit opted for different reasons to give more profitability to their plots investing so credit in the 22.5% (9) of the farmers invested their credit in purchases of Fertilizers, seed and other inputs, other 2.5%(1) Farmers invested their credit for the payment of workers, therefore the 50%(20) of farmers invested their credit in the improvement of their parcel, And the last 25% (10) remaining invested in purchases of materials that has to do with the production and be able to market the banana in terms of its profitability we appreciate that 100% of the farmers believe that thanks to their obtained financing improved their Profitability in it. From 5% to 10%, of the farmers allowed it to increase profitability by more than 15.55%, 20% to 30% of the farmers managed to increase by 22.22% of their profitability, therefore from 30% to 40% of the farmers managed to increase their profitability in U N 31.11% and 40% to 50%

of the farmers allowed to increase their profitability by more than 26.67% and had a higher profitability in a 4.44%. Your profitability Improved in 55.55% farmers improved their financial situation by 36% to 45%, a 33.33% also improved its financial situation by 21% to 35% and the remaining 11.11% managed to surpass 46% to 65% of its financial situation, as it is that the farmers both their fine Funding gave pass to that opted for the above mentioned and in this last result we see that their profitability improved thanks to 38.33% of the farmers had in the first instance the climate as the first factor, the 27.77% improvement of cultivation area, so Consequently, 22.22% was due to the increased technical control of the crop, and lastly, 11,115% opted for a greater market share.

Key word: financing and profitability.

# INDICE

	Pág.
Equipo de trabajo .....	iii
Hoja de firma de jurados .....	iv
Agradecimiento.....	v
Dedicatoria.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	ix
Contenido indice .....	xi
Indice de Tablas .....	xiii
Indice de Gráficos .....	xiv
Indice de Cuadros.....	xvi
I.INTRODUCCIÓN.....	1
II.REVISIÓN DE LITERATURA .....	4
2.1. ANTECEDENTES .....	4
2.1.1. Contexto Internacional .....	4
2.1.2. Contexto Nacional.....	10
2.1.3. Contexto Regional.....	17
2.1.4 Contexto Local.....	22
2.2. Bases Teóricas .....	23
2.2.1.Marco Conceptual .....	23
2.2.2 Teorías del financiamiento .....	23
2.2.3 Teoría de Rentabilidad .....	32
III. METODOLOGÍA .....	36
3.1. Diseño de la Investigación .....	34
3.2. Población Y Muestra.....	36
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores .....	37
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	40
3.5. Plan de Análisis.....	40
3.6. Principios Éticos .....	42
IV. RESULTADOS .....	42
4.1. Resultados de tablas y graficos .....	42
4.2. Análisis de resultados.....	41
4.2.1. Respecto al Financiamiento de los Agricultores.....	54
4.2.2. Respecto a la Rentabilidad de los Agricultores.....	58

V. CONCLUSIONES .....	62
VI Anexos .....	70

## Índice de Tablas

TABLA 1.Solicitud de Crédito ante Entidad Financiera.....	42
TABLA 2. Financiamiento Utilizado.....	43
TABLA 3. Monto del crédito solicitado en 2016-2018 .....	44
TABLA 4. Institución donde se obtuvo el crédito .....	44
TABLA 5. Instituciones con mayores facilidades de acceso a créditos .....	45
TABLA 6. Dificultades para el acceso al crédito.....	46
TABLA 7.Inversión del crédito.....	47
TABLA 8. Plazo que otorgaron el crédito.....	47
TABLA 9. Periodo de Gracia.....	48
TABLA 10. Tasa del crédito .....	47
TABLA 11.Incidencia del financiamiento en la rentabilidad.....	49
TABLA 12.Mejoría de la Rentabilidad.....	50
TABLA 13.Porcentaje de incremento de rentabilidad en relación al financiamiento .....	51
TABLA 14. En qué porcentaje el financiamiento mejoró su situación económica.....	49
TABLA 15.Promedio que obtuvo una mejoría en la producción de banano orgánico.....	52
TABLA 16. Factores que han influido.....	53

## Índice de Gráficos

Grafico 1. Solicitud de Crédito.....	43
Grafico 2. Financiamiento utilizado.....	43
Gráfico 3. Monto del Crédito solicitado en 2016-2018.....	44
Gráfico 4. Institución financiera donde obtuvo el crédito.....	45
Grafico 5. Instituciones con mayores facilidades de acceso a créditos.....	46
Grafico 6. Dificultades de acceso al crédito.....	46
Gráfico 7. Inversión del Crédito.....	47
Gráfico 8. A que plazos obtuvo el crédito.....	48
Gráfico 9. Periodo de Gracia en el crédito.....	48
Gráfico 10. Tasa del pago del crédito.....	49
Gráfico 11: Incidencia del financiamiento en la rentabilidad.....	50
Gráfico 12. Mejoría de la Rentabilidad.....	50
Gráfico 13. Incremento de rentabilidad en relación al financiamiento.....	51
Gráfico 14. Porcentaje que mejoró su situación financiera.....	52
Gráfico 15. Promedio de mejoría en la Comercialización de banano orgánico.....	53
Grafico 16. Factores que influlleron mas en la entabilidad.....	60

## Índice de Cuadros.

Cuadro 1. Operacionalización de la Variables de Financiamiento.....	38
Cuadro 2. Operacionalización de la Variables de Rentabilidad .....	39
Cuadro 4. Matriz de Consistencia.....	41
Cuadro 3. Resultados respecto al financiamiento.....	54
Cuadro 5. Resultados con respecto a Los Agricultores .....	58

## **I. INTRODUCCIÓN:**

La mayor producción de banano a nivel mundial se registra en nuestra región latinoamericana, y en ella juega un papel preponderante la producción y comercialización nacional peruana, Perú está dentro de los países de la región con mayor auge en la producción y comercialización de esta importante planta. Destacándose de igual forma que la mayoría de los Agricultores de banano trabajan de manera independiente. De tal forma que el cultivo del banano representa un importante factor de impulso para la economía de sus habitantes.

Sin embargo, para estudiar la producción de banano en el Perú desde la perspectiva de la contabilidad pasa por indagar dicho tema a nivel de las localidades con mayor y precisamente para el caso de la producción del banano orgánico en el Distrito de Pampas de Hospital en Tumbes, es tratar con una de las actividades de mayor sostenibilidad y sustentabilidad en la dinámica productiva y el motor que impulsa el desarrollo económico de esta localidad. En otras palabras, esta actividad se ha convertido en el pilar fundamental que genera sustentación socio-económica a sus habitantes, ya sea de forma directa o indirecta.

Ahora bien, la producción y comercialización del banano orgánico con fines de abastecer parte del mercado interno y para la exportación, requiere de un proceso donde intervienen no solo los factores relacionados con los temas agro-productivos, más allá de estos existen una serie de elementos administrativos que hacen que esta actividad vaya en plena consolidación y expansión. Esos otros elementos tienen que ver con el financiamiento y la rentabilidad como categorías de análisis.



Estos factores tanto el financiamiento como la rentabilidad han sido tratados en distintos estudios, sin embargo, los estudios para el caso del banano orgánico son casi nulos o no existen. Esta situación redundante en un desafío para los mismos productores y familias que de alguna manera giran alrededor de este rubro agrícola.

¿Qué tipo de financiamiento es el que utiliza?, ¿Qué dificultad se presentó al momento de solicitar el crédito?, ¿Dónde solicitan préstamos o créditos los agricultores?, ¿a qué plazo le otorgan sus créditos?, ¿Cree usted que el financiamiento influyó en mejorar la rentabilidad que se obtuvo en el año 2018?, ¿Dónde solicitan préstamos o créditos los agricultores?, ¿Cómo se ha ido incrementado esta rentabilidad? Éstas y otras interrogantes son las que han inspirado la realización de este estudio.

Tomando en cuenta el contexto descrito anteriormente, se hace necesario estudiar estas dos categorías, a saber, el financiamiento y la rentabilidad. Por ello, el enunciado del proyecto de investigación quedó establecido como: **CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD, EN LA PRODUCCIÓN DE BANANO ORGÁNICO EN EL SECTOR SANTA MARÍA DEL DISTRITO DE PAMPAS DE HOSPITAL - TUMBES 2019**. Su importancia radica en que una vez obtenido los resultados y las conclusiones se pueda extender este conocimiento desde la perspectiva de la contabilidad para la toma de decisiones futuras y continuar con el mejoramiento de la calidad en la producción del banano orgánico, estableciendo por supuesto mecanismos que permitan producir más con menores costos y así obtener mayores beneficios socioeconómicos.

Dentro de este marco de ideas se planteó Objetivo principal: 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, mis Objetivos Específico: Determinar y describir las principales características del financiamiento de banano orgánico en el sector Santa María del Distrito de Pampas de Hospital- Tumbes 2019; Determinar y describir las principales características de la rentabilidad del banano orgánico en el sector Santa María del Distrito de Pampas de Hospital- Tumbes 2019; Finalmente la investigación quedó estructurada en VI Capítulos a saber: la Introducción, donde se esboza de manera generalizada todo lo concerniente a la situación financiera de la producción del banano orgánico en el sector Santa María del Distrito de Pampas de Hospital - Tumbes 2019. Y los desafíos plasmados en los objetivos de la investigación, en el Capítulo II donde se realiza un rastreo de la literatura específica que sirve de base como antecedentes al estudio. En ella se detalla el estado del arte a nivel internacional, nacional, regional y local con sustento en investigaciones que guardan estrecha relación con la presente; bien sea por el enfoque metodológico utilizado o por sus objetivos y referentes teóricos. Como última parte de este apartado se encuentra las bases teóricas y conceptualizaciones que sirven de lentes para observar la realidad de los empresarios de banano orgánico en este Distrito señalado. En el capítulo III donde se describe la forma como se abordó la problemática mi Metodología, detallando el tipo de investigación y su diseño, técnicas, herramientas, las categorías o variables analizadas, matriz de consistencia y el plan de análisis estimado. Seguidamente el Capítulo IV donde se detallan los resultados para luego las conclusiones en concordancia con los objetivos de investigación y terminar con las referencias bibliográficas que sirvieron de apoyo

documental. Por ultimo en el Capítulo V se detalla las conclusiones, para luego las referencias bibliográficas y los anexos.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1. ANTECEDENTES**

#### **2.1.1. Contexto Internacional**

Uno de mis antecedentes internacionales donde he creído conveniente es Ecuador porque es el líder mundial de la actividad bananera por más de 40 años. Esta actividad ha tenido y tiene un peso muy fuerte en el desarrollo del país, tanto de vista económico como social. Donde el banano Ecuatoriano es fundamental en el comercio mundial porque Ecuador no solo es el primer exportador con aproximadamente 30% de la oferta mundial desde 1952, sino el segundo mayor productor de América Latina, desde 1990, Ecuador es el primer proveedor de banano en la Unión Europea y el Segundo mayor proveedor de Estados Unidos. Por lo que puedo tomar como referencia a unos de mis antecedentes internacionales :

Según el autor **Moreno Tamalá, A.C (2014)**, Tesis de Grado presentada como requisito para la obtención del título de Ingeniera Industrial, en su trabajo de investigación *“El banano, principal producto de exportación en el Ecuador: En busca de una cadena logística eficiente y competitiva*, a través del Puerto de Guayaquil, Universidad San Francisco de Quito en la que concluyó.

- La exportación de banano vía marítima es una de las principales actividades económicas del Ecuador. Debido a ello, se deben proveer todos los

recursos necesarios para lograr operaciones eficientes y mantener la competitividad en el mercado internacional. Es importante recordar que operaciones portuarias eficientes permiten evitar costos y retrasos innecesarios. Por tanto, facilitan y promueven las actividades de comercio exterior.

- El poder obtener, documentar y analizar el proceso de exportación de banano a través del puerto de Guayaquil ofrece una idea más clara sobre cómo se desarrollan las actividades asociadas a este proceso. La información recolectada es beneficiosa tanto para los actores vinculados al proceso, así como para los investigadores y ciudadanos en general, ya que permite conocer a cabalidad cual es el proceso de exportación y donde existen cuellos de botellas y oportunidades de mejora.

- Durante los últimos años, se han realizado cambios que han simplificado varios los procesos de comercio exterior. Ejemplo claro de ello es el sistema Ecuapass. No obstante, existen aún mejoras por realizar sobretodo en el área de compra y venta de fruta, inspecciones antinarcóticos dentro del puerto e intercambio de información.

- El proyecto dejó al descubierto una serie de opciones de mejora dentro del proceso de inspección antinarcóticos. La sensibilidad de sus operaciones han provocado que no se fomente la realización de estudios o análisis exhaustivos sobre cómo mejorar dicho proceso. Es vital comprender que, si bien es cierto las operaciones antinarcóticos son críticas, definitivamente existen una serie de actividades adyacentes que si pueden ser optimizadas. En fin, el objetivo final de las inspecciones es garantizar que los productos ecuatorianos vayan libres de drogas y por ello, las inspecciones no deben interrumpir el buen funcionamiento de la

cadena de suministro. Por tanto, es imprescindible tomar acciones para mejorar este proceso.

- Debido a la gran cantidad de participantes dentro de la cadena logística bajo estudio, se concluye que para alcanzar procesos eficientes y competitivos, se debe trabajar en el intercambio rápido y certero de información, documentos, leyes, normas y certificados. Todo esto debido a que el cruce de información es necesario para el correcto desenvolvimiento de las actividades de exportación, permiten mejorar los procesos de planificación y reduce la incertidumbre. Se concluye que la instalación de un Sistema Comunitario Portuario (“Port Community System, -“PCS” es una de las piezas claves para alcanzar estos objetivos.

- Para mantener la competitividad y posición dentro del mercado internacional, el Ecuador debe promover la firma de acuerdos comerciales con sus principales clientes con el fin de poder beneficiarse de ventajas arancelarias aplicables. Asimismo, se debe promover la producción de nuevos productos como la banana orgánica para poder cubrir nuevos mercados.

- Los pequeños productores se encuentran en gran desventaja frente a las enormes empresas que existen en la industria bananera (mayoría de ellas extranjeras). Por ello, el gobierno ecuatoriano debe gestionar incentivos para que los pequeños productores de banano puedan exportar su propia fruta y consecuentemente, las ganancias no se concentren en pocas empresas.

- Si bien es cierto, el aumento de exportaciones fomentará una balanza comercial positiva en el Ecuador. Sin embargo, esta iniciativa debe estar acompañada por una sustitución estratégica de importaciones. Además, el Ecuador

debe pasar de ser un país productor y exportador de materias primas a ser un país exportador de productos con mayor valor agregado debido a que la ganancia por unidad exportada será mayor que la obtenida mediante la exportación de materia prima.

El Autor **Loor Rocillo, N. G. (2015)**, previo a la obtención del título de Economista Agrícola, en su trabajo de investigación titulado *“Análisis de los costos de producción y rentabilidad del chifle de banano(Musa paradisiaca) y su incidencia de las madres solteras del Canton Mocache provincia de los ríos año 2014”*, en la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, En la que se concluyó, 1.No existe oferta del chifle de banano en Mocache, solo se lo elabora en forma casera para consumo de las familias, por el contrario si existe la demanda de este producto que es considerado nutritivo por las ventajas que posee el banano. 2. Se estableció una inversión fija de 8.379.00 y un gasto mensual de \$ 979,34 de materia prima para la puesta en marcha del proyecto, así mismo el estudio financiero arrojó un VAN de \$ 28,015.38una TIR de 121 % y un costo beneficio 1,16., 3. Se entregarán 800 fundas de chifles de banano a 10 escuelas fiscales del cantón Mocache, es decir 80 funditas de chifle de banano para cada institución educativa.

- Las madres solteras de la Asociación “Mujeres en Acción” tendrán una mejor calidad de vida, debido a que la microempresa generará fuentes de empleo e ingresos justo y digno.
- El banano que no califica según el grado seleccionado para su destino de exportación, es decir la materia prima que se utilizara no tendrá costo ya que la hacienda San Marcos desperdicia el rechazo del banano, por lo que se firmara un convenio para su donación.

Según el autor: **Córdova Palomino C.V(2015)**, en su tesis de grado presentada como requisito previo a la obtención del grado académico de magister en finanzas y proyectos corporativos, titulada: *“Estudio de pre-factibilidad de un programa de certificación de banano orgánico para exportar Alemania en productores de la provincia de los Ríos - Ecuador: 2015”* de la universidad de Guayaquil en la facultad de ciencias económicas, en la que se concluyó:

- La hipótesis planteada de “producir banano orgánico, bajo un sello verde, es económicamente viable para pequeños productores bananeros en la provincia de Los Ríos – Ecuador” se cumple de acuerdo a los resultados obtenidos en el análisis bajo las variables financieras, el cual obtuvo tasa interna de retorno (TIR) es de 26.86%, midiendo la rentabilidad del proyecto en términos porcentuales y se tiene que el proyecto se acepta, ya que la TIR es mayor y el valor actual neto (VAN) de la inversión en valores monetarios nos representa un valor de \$2716.00; lo que nos demuestra que un  $VAN > 0$  nuestro proyecto es rentable.

- El levantamiento de información realizada para obtención de certificación del sello verde en pequeños productores de la provincia de Los Ríos fue de gran ayuda, ya que sirvió para analizar que la agricultura orgánica en estos últimos años en Ecuador ha aumentado.

- Se pudo evidenciar que los pequeños productores no tienen una cultura de planificación y control, lo que en parte dificultó la recopilación de la información.

- La agricultura orgánica no significa cero químicos al contrario es la optimización del sol y nutrientes del suelo, con una mínima cantidad de químicos

ya que la producción es más sensible a las plagas, permitiendo un crecimiento sostenible al no agotar los recursos productivos.

- Los pequeños productores tienen óptimas oportunidades de crecimiento en este sector, ya que es un sector en auge.

- La concientización que existe a nivel mundial después de la conferencia sobre el clima en París – COP21, siendo un ambicioso acuerdo global para impulsar una nueva era de desarrollo sostenible, el cual protegerá y mantendrá nuestro ecosistema, sino que, además, estimulara el crecimiento económico a nivel mundial y mejorara la habilidad de los países para hacer frente a los impactos del cambio climático.

El autor **Ramón Gamboa J..M.(2010)**, Tesis a la obtención del título de Economista en la modalidad abierta y a distancia titulada: *Análisis del impacto socio económico causado en la provincia de el Oro por la producción y exportación del banano orgánico a la Unión Europea, en el período 2003-2007*. en la universidad católica de Loja de la escuela de Economía, en la que se concluyó:

1. La producción de Banano Orgánico en nuestra provincia, marca el inicio de una nueva era que rompe los paradigmas tradicionales de producción de banano, llevando a mejorar el estilo de vida de muchos ecuatorianos, especialmente a los pequeños productores.
2. Los beneficios socio económicos causados por las exportaciones de banano orgánico sobre todo por la provincia de El Oro es de una incidencia importante pues constituye un mercado equitativo para el desarrollo sostenible de los productores marginados y desfavorecidos, obteniendo un precio que cubre el costo de producción y un sobre precio adicional para invertir en la



mejora de las condiciones sociales, medioambientales o de calidad del producto. 3. Los costos del proceso de transformación a un producto orgánico inicialmente son altos, porque para obtener la certificación orgánica se requiere de un período de conversión de tres años sin recibir sobrepuestos. 4. Los bananeros dedicados al cultivo tradicional pueden pasar a la producción de banano orgánico mediante un proceso gradual, estableciendo un número determinado de hectáreas para cultivo de banano orgánico y otro para cultivo de banano tradicional, de manera que vaya cubriendo los altos costos del proceso orgánico mientras se mantiene la producción de banano tradicional. 5. No existen mecanismos de identificación de la fruta/producto, para que no se produzcan mezclas de banano tradicional con el orgánico que nos haga perder mercados.

#### **2.1.2. Contexto Nacional.**

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no se pueden aprovechar sencillamente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda, se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos donde la falta de información para llegar a éste. Dadas estas dificultades, nuestros productos y comercializadores tienen que recurrir a la banca comercial. Para si poder sacar su prestamos bancario el cual le permitirá saber si es rentable o no su inversión que hizo a través con la tasa de interés que lo realizó o saber de qué manera fue invertido dicho crédito, por lo consiguiente he creído conveniente mencionar como mi antecedente Nacional a:

Según el autor **Terrones León, U.Y (2015)**: Tesis para optar el Título de Contador Público, Titulado *“Implementación de un sistema de costos por procesos en la producción de banano orgánico para mejorar la rentabilidad de la asociación de pequeños agricultores y ganaderos el Algarrobal de Moro”*, en la universidad nacional de Trujillo de la facultad de Ciencias Económicas de la escuela académico profesional de Contabilidad y Finanzas. En la que se concluyó: En la actualidad la asociación de pequeños agricultores y ganaderos el Algarrobal de Moro no cuenta con un sistema de costos, calculando de manera equivocada el costo de producción, mientras que la implementación del sistema de costos por procesos se analiza todos los elementos del costo, mejorando el control sobre estos.2. La asociación de pequeños agricultores y ganaderos el Algarrobal de Moro al no contar con un sistema de costos no consideraba el costo de la semilla de banano puesto que dicho costo era financiado por las empresas con las cuales mantienen convenio, tampoco se consideraba el costo de la mano de obra que no era contratada ya que algunas actividades la realizan los mismos productores.3. Con la implementación de un sistema de costos por proceso se logró identificar plenamente los procesos que se desarrollan en la producción de banano orgánico, la aplicación de sistema permitió conocer el costo de producción de una hectárea de banano orgánico.4. Mediante la implementación de un sistema de costos por procesos, la asociación de pequeños agricultores y ganaderos el Algarrobal de Moro, optimiza el uso de sus recursos asignado los costos directos de manera real, por lo tanto el costo de venta se incrementa, por otro lado la utilidad disminuye.5. al aplicar los ratios de rentabilidad como instrumentos de investigación, se ha determinado que la

asociación de pequeños agricultores y ganaderos el Algarrobal de Moro, no mejora su rentabilidad al implementar un sistema de costos por procesos.

El autor, **Sernaque Palomino N.A. (2015)** Tesis para optar el título de Contador Público. Denominado *“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”* de la universidad los Ángeles de Chimbote- Piura. En la que se concluyó: 1. Se determinó que del 100% de empresas encuestadas el 30% solicitaron crédito en el 2014, y el 70% señaló que no solicitaron crédito en el 2014 (tabla 8), 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 financiera, 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 (tabla 10). 2. 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 (tabla 15) , y que el 20% de ellas , satisface sus necesidades de capital mediante bancos y el 10% restante satisface sus necesidades de capital mediante CMAC (tabla 07). 3. Finalmente se determina como resultado de la investigación que las empresas que han obtenido financiamiento en el 2014 ha respondido favorablemente.

En cuanto a **Cisneros Carreño, M.P. (2015)** En su Tesis para optar el título profesional de licenciada en Administración titulado *“Caracterización de la capacitación y rentabilidad en las Mypes exportadoras rubro banano orgánico del distrito de Querecotillo - Sullana, 2014”* en la universidad Católica los Ángeles de Chimbote- Piura 2015 en la que concluyó, en relación a las necesidades de

capacitación se establece que los empleados consideran que necesitan capacitación generalmente en la parte operativa (producción); a pesar de que reciben capacitación de forma anual consideran, que para lograr una mejor producción y estándares del producto se requiere mayor capacitación, a todos los operarios. 2. En cuanto a los medios de capacitación utilizados en las Mype del rubro banano orgánico se establece que se utilizan charlas grupales, para explicarles sobre la parte operativa, los trabajadores manifiestan que cuentan con capacitación externa generalmente para jefes de producción y se utilizan medios audiovisuales para su retroalimentación. 3. En relación a como miden la rentabilidad en las Mype del rubro banano orgánico del distrito de Querecotillo – Sullana, es a través de los registros contables, por medio de la contabilidad externa e informes recibidos de la gestión por campañas. 4. En cuanto a los niveles de rentabilidad las Mype del rubro banano orgánico del distrito de Querecotillo – Sullana, generalmente cuentan con una rentabilidad entre el 10 al 15%; y pudiendo incrementarse debido a la demanda actual del mercado internacional y demanda interna. Para lo cual es necesario realizar alianzas con mayores asociaciones productoras. 5. Finalmente en cuanto a las características de la capacitación se tiene que la actividad más representativa es la producción, reciben capacitaciones de forma anual, por medio de charlas y capacitaciones externas ínsito, con un desempeño bueno, y un manejo de recursos adecuado, se controla los inventarios y que trata de cumplir con el nivel de ventas, aprovechando el crecimiento de la demanda. En cuanto a la rentabilidad; conocen sobre indicadores de rentabilidad, las ventas han aumentado en el último año; el margen de utilidad esta en más de 15%; usan los registros contables para medir su

utilidad; el negocio es rentable en un 64%; si miden el desempeño de los empleados.

Por último los autores, **Takayama Constantini Y.P.N & Lozada Mío .P.C.E (2017)**, Para optar el título profesional de licenciada en Administración de Negocios internacionales Titulado “*Propuesta de mejora de gestión logística para incrementar la rentabilidad de la asociación de pequeños productores orgánicos de Querecotillo en el período 2018- 2021*”, de la Universidad San Martín de Porres-Chiclayo – Perú en la que se concluyó:

- Esta investigación se llevó a cabo en la Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo, la cual se dedica exclusivamente a la producción, acopio y exportación de banano orgánico y comercio justo en el distrito de Querecotillo, provincia de Sullana, Piura.
- El objetivo principal es determinar en qué manera se puede mejorar la gestión logística de la asociación para incrementar la rentabilidad de la misma. Se ha aplicado un diseño Descriptivo Cuantitativo Correlacional, el cual nos ha permitido obtener un perfil situacional muy detallado de la asociación e identificar y corroborar los procedimientos de gestión más apropiadas para el mejoramiento de la gestión logística de la entidad a través de guías de entrevistas, revisión documental y guías de observación no estructurada.
- El contenido involucra un diagnóstico interno de la Asociación de Pequeños Productores Orgánicos de Querecotillo, la situación actual de sus exportaciones y la identificación del procedimiento idóneo que se adapte mejor a la realidad de la organización para mejorar su desempeño en la

gestión logística y comprobar los beneficios en la rentabilidad a través de indicadores de gestión.

- Se determinó que el procedimiento más apropiado es aquel que muestra los tiempos, costos y responsables competentes para ejecutar las herramientas de gestión más apropiadas como el pronóstico con variaciones estacionales, actividad de compras orientada a la clasificación y selección de proveedores y la Planificación de Requerimiento de Materiales (MRP). Estos procedimientos contribuyen finalmente a una reducción del 31% del valor de inventario en relación a las ventas, reducción de costos de manipulación en un 31%, aprovechamiento de \$16,583.86 por costos de oportunidad del capital inmovilizado y un beneficio/costo de \$ 1,35 por cada dólar invertido.

La autora **Valenzuela Valdivia L(2010)**, en su tesis para optar el título de Ingeniera Industrial, que presenta el bachiller, titulada: *“Estudio de pre-factibilidad para la implementación de una empresa dedicada a la producción y exportación de harina de banano orgánico a Estados Unidos”* en la pontificia Universidad Católica del Perú facultad de ciencias e ingeniería. En la que se concluyó:

- Con referencia al estudio de mercado se concluye que Estados Unidos es en definitiva uno de los principales consumidores de productos orgánicos del mundo. Así mismo se caracteriza por su carácter netamente importador, casi la totalidad de su demanda es cubierta por productos importados.
- El mercado proveedor, se presenta como un obstáculo para atender la creciente demanda de las exportaciones de harina de banano orgánico debido a que

solo se puede contar con proveedores cuyos cultivos cuenten con certificación orgánica.

- Los pedidos se realizarán a través de agentes o brokers con experiencia en el rubro, dado que ellos tienen la ventaja de conocer bien el mercado y posicionar al producto en lugares estratégicos y de fácil acceso al consumidor final. Como se determinó en el estudio de mercado, el punto de venta a usar son los supermercados de productos orgánicos.

- En relación a la planta, se necesitará de una inversión aproximada de US\$ 100,484 (terreno, infraestructura, servicios especiales, maquinaria y capital de trabajo) y la mano de obra de 35 operarios en los primeros dos años y de 70 operarios para los últimos 3 años.

- Luego de evaluar las alternativas de localización, se determinó que la planta estará ubicada en Querecotillo, por ser una zona estratégica; proximidad al puerto de Arica, bajos costos de exportación, bajo costo de mano de obra, alto nivel de especialización.

- Para exportar los productos al mercado americano, se garantizará que el producto básico, banano, provenga de parcelas certificadas. Así mismo, se debe certificar el producto final como producto orgánico.

- El tipo de empresa que se establecerá, es una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.).

- El valor del costo ponderado de capital es de 14.25% anual.

- Los indicadores de rentabilidad hallados fueron los siguientes: VPN, TIR, B/C y PR, cuyos resultados demostraron que el proyecto es económicamente

viable. El proyecto presenta un VAN de US\$ 186,039, un B/C de 2.05, un TIR de 35% y un PR de 2 años.

### **2.1.3. Contexto Regional.**

Diré que el cultivo del banano orgánico en Tumbes puede ser impulsado mediante sus cadenas productiva en las diferentes organizaciones de productores agrícolas ya que esto tendría muchos accesos a impulsar su propio cultivo y obtener mejoras en sus rentabilidades donde los agricultores viven de esta herramienta que es de gran utilidad que es su producto agrícola, para así poder sacar adelante a toda su familia, unos de mi antecedente Regional a:

La autora, **Cruz Merino Y. F (2016)** en su informe final de tesis para optar el título profesional de licenciado en Administración, El presente trabajo de investigación titulado, “*Caracterización Competitividad y Gestión de Calidad en las MYPE Rubro Banano Orgánico en Tumbes, 2016*”; en la que se concluyó: como objetivo general de investigación Determinar las principales características de la competitividad y gestión de calidad en las MYPES rubro banano orgánico en Tumbes, 2016, se planteó 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, pudimos concluir que el 58% si tiene conocimiento de ideas innovadoras para aumentar su competitividad, asimismo el 43 % no tiene conocimiento de ello.



Observamos 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. Por lo que se concluye que es importante tener presente los factores de competitividad para así lograr una buena gestión de calidad.

Por lo consiguiente **Ubillus Agurto, E.A.(2013)**. En su Tesis de Doctorado titulado: *Uso de la energía solar y bioenergía para el secado de excedentes agroforestales en la región Tumbes*. Universidad Nacional de Tumbes, en la que se concluyó:

- Es técnicamente factible la aplicación de la energía solar en las condiciones meteorológicas de la región Tumbes para el secado de productos agroforestales, sin embargo no se llegó a demostrar el uso de la bioenergía como elemento complementario durante el secado solar de banano y algarroba.
- El secador solar de túnel diseñado con materiales de bajo costo es eficiente para su uso en el secado de productos agro-forestales como banano y algarroba, llegándose a aumentar la temperatura interna en el secador en un valor de hasta +26 °C comparado con la temperatura fuera del mismo y a la captación directa de energía solar de máximo 12.6 KW de manera puntual. Sin embargo la eficiencia disminuye obviamente en horas de menor radiación solar.
- El banano logro ser deshidratado en el secador diseñado desde una humedad de 68.8 % (bh) o 0.2 kg de agua/kg de materia seca hasta 17.87 % (bh) o 0.1 kg de agua/kg de materia seca en un periodo de tiempo de 10 horas;

mientras que para el caso de la algarroba se logró reducir la humedad de 18.94 % (bh) o 0.2 kg de agua/kg de materia seca hasta 4.5 % (bh) o 0.05 kg de agua/kg de materia seca en un periodo de tiempo de 5 horas.

El autor **Flores Llanos, K. (2010)**. *Asociatividad de los productores y cadena productiva de bananos orgánicos en el valle del río Tumbes-Perú*. San Martín Emprendedor, 1(1), pp. 37-55 En la que se concluyó: Una asociación desarrollada formalmente, con estructuras orgánicas establecidas, democracia entre sus miembros y objetivos comunes interiorizados enfocados hacia el crecimiento, permite la producción del cultivo del banano orgánico de calidad, constituyéndose así el primer eslabón de una exitosa cadena productiva. Dentro de las asociaciones, se puede observar que lo que mantiene unidos a los productores es un interés económico; siendo este el aspecto sobre el cual se sustenta la organización. Sin embargo, el interés de las asociaciones por asumir un papel solidario en servicios de agua, salud y educación, implica que los productores posean intereses que van más allá de lo económico, pasando así a un nivel de desarrollo social. Esto permite el establecimiento de nuevos objetivos en la asociación. El pensamiento limitado por las costumbres, las malas experiencias obtenidas y la falta de confianza entre los mismos agricultores, son los principales obstáculos personales que se tienen que vencer para el establecimiento de una asociación de productores. Esta barrera de índole personal ha sido más difícil de vencer que la propia consecución de financiamiento para la reconversión de tierras o aplicación de nuevas tecnologías. Con la aplicación de nuevas y mejores tecnologías de producción, y la construcción de ambientes adecuados para procesos como los de empaque y embalaje se ha logrado el aumento de la productividad de las tierras de cultivos, lo que constituye

el aumento de la oferta exportable ofrecida por nuestro país. La utilización de nuevas herramientas ha permitido también que nuevos mercados de destino hayan elegido a estos agricultores como sus proveedores.

**Sapaico Castañeda, Y. M., Vásquez Reyna, D. M, & Vilcapoma Torres, T. M. (2018).** Tesis para obtener el grado de magister en Administración Estratégica de Empresas, Titulado: *Planeamiento estratégico para la región Tumbes*. De la universidad la Pontificia Universidad Católica del Perú, en la que se concluyó: La región Tumbes tiene gran potencial para la producción de langostinos ya que cuenta con el clima adecuado para la crianza, debido a la temperatura de sus aguas y los microclimas de la región, siendo la única zona a nivel nacional que puede lograr producir tres cosechas al año lo que es una ventaja competitiva. Sin embargo, aun es necesario mayor inversión tecnológica para incrementar los laboratorios de investigación y así producir semillas de mejor calidad, ya que actualmente solo se cuenta con un laboratorio a nivel nacional y se deben comprar las semillas de Ecuador generando así mayores costos. También es necesario hacer cumplir la legislación que regula el desfogue de las aguas utilizadas en las piscigranjas para evitar la contaminación de los manglares y reutilizar el agua. Asimismo, se debe adaptar nuevas tecnologías para el cultivo de langostinos que permitan incrementar la producción. Los países de mayor producción de langostinos son los países asiáticos, sin embargo, estos últimos años han presentado una disminución de su oferta exportable debido a la enfermedad de la mancha blanca que ha afectado sus cultivos y no lograr cubrir la demanda internacional; este evento es una oportunidad que Tumbes puede aprovechar si logra incrementar su producción interna. La tendencia del consumo de productos orgánicos en el mundo brinda una oportunidad

interesante para la región Tumbes, ya que cuenta con el clima estratégico para la producción de banano orgánico (sin uso de pesticidas) de gran demanda a nivel mundial. Los principales países importadores del banano orgánico son: Holanda, Japón, Alemania y EE. UU. Si bien es cierto que las exportaciones del banano orgánico de Tumbes son menores en comparación con Ecuador y Piura, se puede mejorar la oferta exportable mediante la reconversión de tierras destinadas al cultivo de arroz, donde no se tienen muchas ventajas competitivas para poder lograr la visión planteada. Es necesario mejorar la oferta exportable para tener ventajas competitivas en el transporte (reducción de costos y mayor disponibilidad). Es necesario también la creación de clústeres en la industria del banano y aprender del benchmarking de los competidores más cercanos que tienen las mismas características de la región Tumbes. El turismo en Tumbes es uno de los pilares de la economía de la región, sin embargo, no se cuenta con la adecuada infraestructura para poder brindar un mejor servicio y atraer más turistas. Es necesario incentivar la inversión privada para mejorar la infraestructura turística y comercial y así tener diversas propuestas hacia los turistas. Es necesario también capacitar a los microempresarios del turismo para brindar servicios de calidad y buen trato, de esta manera el turista podrá recomendar a Tumbes como buen destino turístico. Es necesario crear un plan de cuidado medioambiental dirigido a los manglares, las playas y las demás zonas naturales que son el mayor atractivo de la región; así como también se debe crear un plan de prevención ante el fenómeno del niño que afecta continuamente la zona y deteriora la infraestructura. También es necesario crear un plan de marketing y promocionar rutas turísticas en coordinación con los transportistas de la zona quienes tienen el primer contacto con los turistas,

promocionar las playas como ruta turística y la gastronomía de la región. Entre los principales problemas de la región tenemos la educación y la salud, sobre todo el nivel de desnutrición infantil que debería ser erradicada para poder obtener un mejor rendimiento educativo desde los inicios de la vida escolar. Asimismo, la tasa de conclusión de educación superior universitaria es mínima por lo que no se cuenta con mano de obra calificada en la región, esto genera retraso en el desarrollo económico por lo que es necesario brindar facilidades a los estudiantes para que puedan culminar sus estudios. El desempleo es otro problema social que afecta a la mayoría de los pobladores ya que el empleo formal es mucho menor al empleo informal, esto genera que desorden y falta de control. Estos tres problemas se encuentran involucrados y pueden tener mejores indicadores si la región logra desarrollarse, es necesario que tanto la población como el gobierno regional se apoyen para reducir estas brechas. Es necesario también que los valores establecidos en el código de ética sean difundidos a la población como a los trabajadores del Gobierno Regional para que estén todos alineados y compartan la ética de la Región Tumbes.

#### **2.1.4. Contexto Local.**

Desde mi punto de vista considerare que en distrito de Pampas de Hospital permite que su producción de banano orgánico sea de alta calidad ya que a través del papel que cumplen como agricultores es tener una limpieza de maleza, arado de terreno, preparación del terreno, adquisición de semillas (hijuelos), forma de riego, pago de regadío, abono orgánico, jornales (diarios de peones), limpieza de cultivo, cosecha del plátano. Así lograremos establecer, cuál es la relación para el proceso que se establece entre productor y comprador para la comercialización del banano al

mercado nacional. Además, deduciremos que vías y vehículos se utilizan para su transporte para el desarrollo productivo de esta fruta que han sido cultivada en esta zona agrícola.

Mi presente proyecto no se ha encontrado antecedentes locales.

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1. Marco Conceptual**

#### **2.2.2. Teoría del Financiamiento.**

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cambio de una promesa de pago en una fecha futura en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (interés), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente suma de dinero que llega de las empresas, o bien gestiones de gobierno y sirve para contemplar los recursos propios. Por otro lado, es dinero en efectivo que recibimos, para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo y precio determinado (interés), con o sin pagos parciales y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad que le asegure el cobro mismo.

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad obtener recursos con el menor costo posible y tienen como principal ventaja de obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

Por lo tanto, concluyo que teniendo como conceptos posteriores de mi financiamiento sería en que mi definición operacional del financiamiento es saber si los recursos monetarios permitirán llevar a cabo esta actividad, si es a base de un préstamo bancario o no bancario para así tener una mayor rentabilidad en su producción, y mi definición conceptual del financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha indicada en un contrato.

### **QUÉ ES EL FINANCIAMIENTO Y EN QUE CONSISTE.**

El financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la caracterización, esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que completan los recursos propios. Puede ser centrado dentro y fuera del país a través de crédito empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de créditos o cualquier otro documento pagadero a plazo. Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad.

### **FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

Brealy(2007) se refieren a la obtención del dinero requerido para ejecutar inversiones, desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento de la organización; el cual puede conseguirse a través de recursos propios, autofinanciación, recursos generados de operaciones propias de la empresa y aportaciones de los socios,

emisión de acciones o mediante recursos externos con la generación de una deuda saldable en el corto, mediano o largo plazo.

Para autores como Boscán & Sandra (2006) el financiamiento constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

## **FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS**

Entre estas se encuentran:

### **APORTACIONES DE LOS SOCIOS:**

Tal como lo refiere Aching(2006) Son aquellas que están Referidas a los aportes que realizan los socios al momento de conformar legalmente la sociedad o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentarlo, cuando la empresa ya se encuentra constituida.

Por su parte Gitman(2007) realiza una división de estas clasificándolas en: capital social común y capital social preferente. En ese sentido, el **capital social** común es el aportado por accionistas fundadores, por lo cual puede intervenir en el manejo de la empresa, señala además, la prerrogativa que posee quien realiza este aporte de intervenir en decisiones sobre la administración de la empresa en forma directa, a través de voz y voto en asambleas generales de accionistas, por sí mismo o mediante representantes individuales o colectivos. Este capital puede aportarse al inicio de la empresa o posterior a su creación así como por medio de la capitalización de utilidades retenidas. En cuanto al capital social preferente, es el



aportado por accionistas que no tienen intención de participar en la administración y decisiones de la empresa, su participación se programa para que suministren recursos a largo plazo sin impacto en el flujo de efectivo a corto plazo, según refiere Gitman(2007).

### **UTILIDADES REINVERTIDAS**

La cual señala Aching(2006) Esta es una fuente de financiamiento muy común, sobre todo en empresas de reciente data, los socios deciden en los primeros años no repartir utilidades en forma de dividendos, sino reinvertirlas en la organización mediante programación predeterminada de adquisiciones o construcciones, compras planificadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas.

Para autores como Gitman (2007) la reinversión constituye la fuente de financiamiento más importante a la que acude una compañía, las empresas financieramente saludables poseen una gran estructura de capital sana que generalmente producen montos importantes de utilidades en relación a sus niveles de ventas y sus aportaciones de capital. Su generación guarda relación directa con la eficiencia en las operaciones y calidad en la administración de los recursos, lo que refleja salud financiera presente y futura.

### **FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS**

Las fuentes de financiamiento externas son aquellas a las que se acude cuando trabajar solo con recursos propios no resulta suficiente, es decir, cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de propietarios no alcanzan para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, por tanto, se hace necesario recurrir a terceros como por ejemplo a

entidades bancarias, de acuerdo a los postulados ofrecidos según el autor Levy (2008).

Para autores como Aching (2006) estas fuentes son las otorgadas por proveedores y créditos bancarios. Definiendo las suministradas por proveedores como la fuente de financiamiento externa más común, generada mediante adquisición o compra de bienes y servicios requeridos en operaciones de corto y largo plazo. El monto requerido mediante crédito, dependerá de la demanda del bien o servicio.

Es necesario analizar detenidamente su uso, calcular los costos considerando descuentos por pronto pago, políticas de los proveedores así como tiempo y condiciones de pago.

Por su parte Levy (2008) señala que el crédito bancario es una de las principales formas de obtener financiamiento externo para hacer frente a una necesidad financiera, el cual se compromete a cancelar en un plazo de tiempo a unos intereses determinados ofreciendo garantías de satisfacción a la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. De manera que, el financiamiento por la vía del crédito bancario constituye una de las principales operaciones crediticias, ofrecidas por las instituciones bancarias.

De acuerdo a la definición planteada por Aching (2006) & por Gitman (2007), compartida por otros autores, quienes los clasifican como: créditos bancarios a corto plazo y a largo plazo. Para efectos del presente estudio, se considera la clasificación de las fuentes de financiamiento externo en función del tiempo propuesta es decir, a corto y largo plazo, las cuales se encuentran disponibles en instituciones del sistema financiero nacional.

## **FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNO A CORTO PLAZO**

Comprende obligaciones o compromisos, se espera caduquen en menos de un año, necesarias para sostener parte de los activos circulantes de la empresa, comprende: efectivo, cuentas por cobrar e inventario.

Según Morán(2009) lo conforman aquellas deudas originalmente programadas. Dentro de esta categoría existe gran variedad disponible para las empresas, por lo tanto, es importante conocer las ventajas de cada una de ellas y decidir su elección en base a las circunstancias que rodean a la empresa, dirimiendo cuál contribuye más a la salud e su estructura financiera

Tal y como aporta Gil(2007). La oferta de este tipo de financiamiento varía según la estructura del sistema financiero de cada país, el conocimiento de las mismas es vital, puesto que atienden soluciones financieras en momentos económicamente complicados.

Según Levy(2008) dentro de este tipo de fuentes de financiamiento se encuentran: créditos comerciales, créditos bancarios, pagarés, líneas de crédito, papeles comerciales, financiamiento por medio de cuentas por cobrar e inventarios.

### **LÍNEA DE CRÉDITO**

de acuerdo a los señalamientos de Aching (2006) constituye dinero disponible en la entidad bancaria, durante un periodo acordado de antemano; es decir, un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario, indica el monto máximo que se extenderá al prestatario en un tiempo determinado. Representa un acuerdo formal o informal que se realiza entre la entidad bancaria y el cliente, estableciendo el

tamaño máximo del monto crediticio a conceder, siempre y cuando la entidad bancaria cuente con dichos recursos.

Cómo señala Higuerey(2004). En este tipo de instrumento financiero, el cliente puede utilizar parte del monto aprobado siempre que la entidad bancaria disponga de los recursos y solo pagará intereses por la cantidad utilizada del monto aprobado. En ese sentido, el banco establece que en un período determinado, este crédito ya debe estar cancelado. En este tipo de financiamiento, la tasa de interés es negociable y depende en gran medida del nivel de riesgo a asumir por el solicitante. Los clientes que poseen una línea de crédito por lo general deben este hecho a que en el transcurso de un año utilizan más

## **FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS A LARGO PLAZO**

Las fuentes de financiamiento a largo plazo incluyen las deudas a largo plazo.

En opinión de Domínguez (2007) una deuda a largo plazo es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año, la mayoría de las veces corresponden a alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará sus ganancias; usualmente son pagadas de las ganancias originadas por la inversión realizada con los fondos solicitados.

Para autores como Rojas (2010) las fuentes de financiamiento a largo plazo se definen como aquellas obligaciones que se espera caduquen en un período de tiempo superior a un año. En este sentido, el proceso a seguir en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, requiere el análisis y evaluación de las condiciones económicas del mercado, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos. De manera que, el financiamiento a largo

plazo es utilizado cuando una organización requiere fondos para adquirir bienes de capital como plantas, equipos, entre otros, pagaderos en un lapso de tiempo mayor a cinco años. Dentro de este grupo se ubican: los bonos, hipotecas y el arrendamiento financiero.

## **TEORIAS DEL FINANCIAMIENTO**

Según Jensen & Meckling (1976) Identifican dos tipos de conflicto: El primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y a los acreedores. Esta advertencia de interés son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las cuatro firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. El avance de la teoría de la asimetría en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, ante la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se representa la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad. Algunos

elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos.

Por lo consiguiente según el autor J.Von Neuman & Oskar Morgensten (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de sus agentes generalizándose a varios agentes. Jnash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes.

Quiere decir que durante mucho tiempo el financiamiento se basó en un apalancamiento financiero que surgió como un impacto por el mismo endeudamiento como así también sacar provecho a una estrategia financiera adquiriendo un producto o servicio tratándose de obtener un valor de firma a través de una corriente contractual donde la naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y acreedores

## **EL MERCADO FINANCIERO**

El administrador financiero es el nexo entre el financiamiento de una empresa y sus fuentes de financiamiento, lo que se lleva a cabo a través de los mercados financieros. Los fondos necesarios para llevar a cabo las operaciones de la empresa se obtienen de diversas instituciones financieras en forma de préstamos, bonos y acciones.

### **2.2.3. Teoría de la Rentabilidad**

La rentabilidad se puede definir como un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir obtener más garantías que pérdidas en un campo determinado.

Por otro lado sería el rendimiento, ganancia, que produce una empresa, donde la gestión rentable de una empresa es la que nos evita las pérdidas sino que además permite obtener una ganancia aun excedente por encima del conjunto de gasto de la empresa

Según Lizcano (2004) expresa que la rentabilidad es un concepto cada vez más amplio, que admite varios enfoques. Se puede hablar de rentabilidad, desde el punto de vista económico o financiero, como la relación entre excedente que genera una empresa en el desarrollo de su actividad empresarial y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma.

Para González, Correa, & Acosta,( 2002)La rentabilidad, se entiende como la aptitud o capacidad de cualquier empresa para generar recursos o resultados con los capitales o medios invertidos, en las últimas décadas, se muestra como el indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial.

Por último según Pascual (2009) Define la rentabilidad como la capacidad de un bien para producir beneficios y la medida que proporciona al compararse cuantitativamente con la inversión que lo originó.

La obtención del mayor beneficio posible es el fin básico de la empresa; de hecho, si no hay beneficios cualquier otro objetivo a largo plazo no se podrá cubrir. Así pues, accionistas, empleados, clientes, proveedores, hacienda pública y cualquier otro participante en el riesgo no verán cubiertas sus expectativas si no hay beneficios.

### **IMPORTANCIA DE LA RENTABILIDAD**

El Autor Mejía (1999) Expresa que existen muchos indicadores útiles para evaluar la calidad y beneficios de la gestión empresarial, pero ninguno de tanta significación como la rentabilidad. Esta última es una medida de productividad ya que determina la cantidad de resultado (utilidad) generado por un insumo (el capital invertido).

Según Chacón G, (2007) Rentabilidad Empresarial es un concepto amplio, que representa sólo una de las medidas a través de las cuales se pueden evaluar los resultados organizacionales. Esta medida es un elemento central del análisis económico de la gestión empresarial. Los objetivos financieros difieren en cada fase del ciclo de vida de un negocio pero tienen que ver con la rentabilidad, el crecimiento y el valor para el accionista, medidos por beneficios de explotación, rentabilidad sobre activos, rendimientos sobre inversiones, valor económico agregado, etc. aportando, así, un conjunto de indicadores generales para aumentar los ingresos, reducir los costos y optimizar el uso de los activos.

### **TIPOS DE RENTABILIDAD**

Según Pascual (2009) existen dos tipos:



## ➤ **RENTABILIDAD ECONÓMICA**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. Donde sea considerada como una de las medidas de la capacidad de los activos de la empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas puestas de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

Es junto con la rentabilidad financiera la medida más fundamental y completa de evaluación de una empresa. La rentabilidad económica o (en inglés) return on investment (ROI), representa la relación medida en porcentaje, entre el beneficio antes de las cargas financieras e impuestos sobre el beneficio y el volumen medio en el periodo considerado de los activos o inversión que han sido dedicados a obtener el anterior beneficio

Por lo consiguiente el autor Sánchez,(2013), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

## ➤ **RENTABILIDAD FINANCIERA**

La rentabilidad financiera puede considerarse una de las medidas de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica; y de ahí que teóricamente y según mi opinión sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar el interés de los propietarios, donde una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios, el primero sería porque este bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa y el segundo puede restringir la financiación externa.

Representa una última medida de la rentabilidad de una empresa, en el sentido de que incluye todas las deducciones necesarias para cubrir los compromisos de la empresa, sobre el beneficio neto después de impuestos.

Según Sánchez, (2013) Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.”

Por último los autores Aragón & Rubio,( 2005), la rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia a las utilidades. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos

y gastos, y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.**

Es, No experimental descriptivo.

**No experimental:** porque se realizará sin manipular deliberadamente las variables, se observará el fenómeno tal como se encuentran dentro de su contexto.

**DESCRIPTIVO:** porque sólo se describirán las partes más relevantes de las variables en estudio.

#### **3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA**

##### **3.2.1. POBLACIÓN**

La población en estudio con formada por 200 Agricultores, del sector Pampas de Hospital - Santa María dedicadas a la actividad agrícola en el cultivo de Banano Orgánico en el Distrito de Pampas de Hospital- Tumbes.

##### **3.2.2. MUESTRA**

La muestra de la investigación está constituida por 90 Agricultores dedicadas a la actividad agrícola ubicadas en el distrito de Pampas de Hospital- Tumbes.

### **3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES DE FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD**

Obtenida la información de la muestra, a través de la observación, así como la obtenida mediante las entrevistas y la aplicación de la encuesta en la forma de cuestionario, se procederá al análisis de la misma, la que se realizara mediante cuadros estadísticos, esquemas, gráficos y cálculos matemáticos que nos permitirán identificar las principales Características Financieras y Rentables de los agricultores bananero del sector Santa María del distrito de Pampas de Hospital -Tumbes.

**Cuadro 1.** Operacionalización de la Variables de **FINANCIAMIENTO**

VARIABLE PRINCIPAL	ENUNCIADO CONCEPTUAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ÉSCALA DE MEDICIÓN
Financiamiento	En este tipo de instrumento financiero, el cliente puede utilizar parte del monto aprobado siempre que la entidad bancaria disponga de los recursos y solo pagará intereses por la cantidad utilizada del monto aprobado. <b>Higuerey (2004).</b>	Fuentes del financiamiento	Se requiere detectar cual es el origen del financiamiento de los agricultores.	Origen del financiamiento	<b>Nominal:</b> a) Financiamiento Propio. b) Financiamiento Financiero. c) Financiamiento Tercero
		Entidad financiera	Identificar la entidad a la que recurre para obtener los créditos	Entidad mayormente frecuentada para obtener créditos	<b>Nominal:</b> a) Banca Comercial b) Cajas Municipales c) Otros
		Montos del crédito	Detectar los montos de los créditos que obtuvieron	Cantidad de Montos del crédito que solicitan los Agricultores	<b>Cuantitativa:</b> a) De 1000 - 5000 b) De 5001 – 8000 c) De 8001 – 10000 d) De 10001 – 15000 e) De 15001 a más
		Interés	Identificar la tasa de interés acordada	Tasa de interés	<b>Nominal:</b> a) De 1 a 5% b) De 6 a 11 c) De 12 a mas
		Plazo de Crédito	Se requiere determinar cual es el plazo un crédito bancario	A cuantos años solicito crédito	<b>Nominal:</b> a) De 6 meses a 1 año b) De 1 año a 2 años c) De 2 años a 3 años d) De 3 años a mas
		Inversión del crédito	Detectar en que se invirtió el crédito	Distribución del crédito	<b>Nominal:</b> a) Mejoramiento de la parcela b) Compras de fertilizantes. c) Pago de trabajadores. d) Compra de materiales. e) Otros.

**Fuente:** Elaboración propia (2019).

**Cuadro 2.** Operacionalización de la Variables de **RENTABILIDAD**

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
La rentabilidad	Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. <b>Sánchez, (2013)</b>	Rentabilidad versus financiamiento	Conocer si la mejoría de la rentabilidad se debe al financiamiento	Cantidad de Agricultores si es que mejoraron su rentabilidad debido al financiamiento	<b>Nominal:</b> a) Si b) no
		Invirtió	Saber si al invertir mejoraría la rentabilidad	Cantidad de Agricultores que relacionan su inversión dio rentabilidad	<b>Nominal:</b> a) si b) no
		Aumento de la rentabilidad	Detectar si la rentabilidad aumentó	Cantidad de Agricultores aumentaron su rentabilidad	<b>Nominal:</b> a) De 5 a 10% b) De 11 al 20% c) De 21 al 30% d) De 31 al 40% e) De 41 al 50% f) Del 50 a Mas
		Factores	Detectar que factores tuvo influencia	Si los agricultores en este factor tubo más rentabilidad	<b>Nominal:</b> a) El clima b) Buena especie de banano en cultivo c) Mayor control técnico al cultivo d) Mejoramiento de área de cultivo e) Mayor participación en el mercado f) otro

**Fuente:** Elaboración propia (2019).

### **3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

#### **3.4.1. TÉCNICAS**

La técnica que empleare es una encuesta donde dicho instrumento me permitió recopilar información mediante el cuestionario

#### **3.4.2. INSTRUMENTOS**

Como instrumento de investigación se diseñó un cuestionario donde se desarrolla una serie de preguntas con la finalidad de obtener información veraz sin sesgos para llegar a los resultados. Este cuestionario se basa en un total de 16 interrogantes distribuidas en dos partes, la primera parte con 10 Ítems relacionadas con la categoría financiamiento y la segunda parte consta de 06 Ítems esencialmente relacionadas con la rentabilidad.

### **3.5. PLAN DE ANÁLISIS**

a) Indagación, redacción y análisis documental, se utilizó el programa Word en versión 97-2003.

b) Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes, Conciliación de datos y Formulación de gráficos, se utilizó Excel versión 97-2003.

En el procesamiento de los datos del estudio se va a utilizar diferentes métodos y procesamientos de acuerdo a los siguientes momentos:

a) Se revisarán los datos obtenidos de las encuestas haciendo un examen crítico de cada una de ellas.

b) Se organizará la información, para clasificar los datos.

c) La presentación de los datos se realizará a través de tablas y gráficos estadísticos.

**CUADRO N° 04 MATRIZ DE CONSISTENCIA**

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGÍA
caracterización del financiamiento y rentabilidad, en la producción de banano orgánico en el sector santa maría del distrito de pampas de hospital - tumbes 2019.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad, en la producción de banano orgánico en el sector santa maría del distrito de pampas de hospital - tumbes 2019.	<p><u>OBJETIVO GENERAL</u></p> Determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad, en la producción de banano orgánico en el sector santa maría del distrito de pampas de hospital - tumbes 2019. <p><u>OBJETIVOS ESPECIFICOS</u></p> Determinar y describir las principales características del financiamiento en la producción de banano orgánico en el sector santa maría del distrito de pampas de hospital - tumbes 2019                     Determinar y Describir las principales características de la rentabilidad, en la producción de banano orgánico en el sector santa maría del distrito de pampas de hospital - tumbes 2019.	Financiamiento y rentabilidad	<p><u>Nivel de Investigación:</u> Descriptivo.</p> <p><u>Tipo de Investigación:</u> Cuantitativa - cualitativa.</p> <p><u>Diseño de Investigación</u> No experimental Descriptivo.</p> <p><u>Población</u> 200 agricultores</p> <p><u>Muestra</u> 90 agricultores</p>

**Fuente:** Elaboración propia (2019).



### 3.6. PRINCIPIOS ÉTICOS

El presente Proyecto, tiene como finalidad demostrar los efectos que produce la propuesta en determinar la caracterización del Financiamiento y Rentabilidad en la producción del Banano Orgánico en el sector Santa María, del Distrito de Pampas De Hospital- Tumbes 2019, utilizando el enfoque colaborativo mediante la utilización del cuestionarios y encuestas que nos dan un resultado obtenido que no serán manipulados respetando las opiniones de los participantes en el trabajo de investigación, así mismo se respetara el derecho de autor de los textos utilizados en el desarrollo de la investigación ofrece un acercamiento teórico, conceptual de la competitividad y gestión de calidad en las variables del financiamiento y la rentabilidad, donde se respetó el proceso metodológico en el que se sustenta la investigación y el análisis de resultados incluye la experiencia en el área del banano el trabajo se propone como una propuesta en la mejora del proceso de enseñanza y aprendizaje

## IV. RESULTADOS

### 4.1. RESULTADOS DE TABLAS Y GRAFICOS

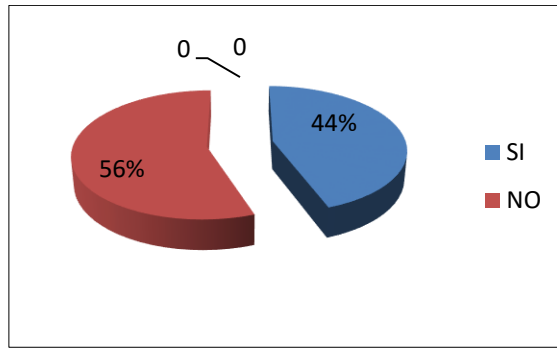
**TABLA 1**  
**Solicitud de Crédito ante Entidad Financiera**

<b>CONDICIÓN</b>	<b>AGRICULTORES</b>	<b>%</b>
Si	<b>40</b>	44.44%
NO	<b>50</b>	55.56%
<b>TOTAL</b>	<b>90</b>	100%

**Fuente:** Cuestionario Aplicado **Elaboración:** Propia

**Interpretación:** Se puede apreciar que 50 Agricultores representa el 55.56% determinando que 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.

Grafico 1. Solicitud de Crédito.



Fuente: Tabla 1.

Elaboración: Propia

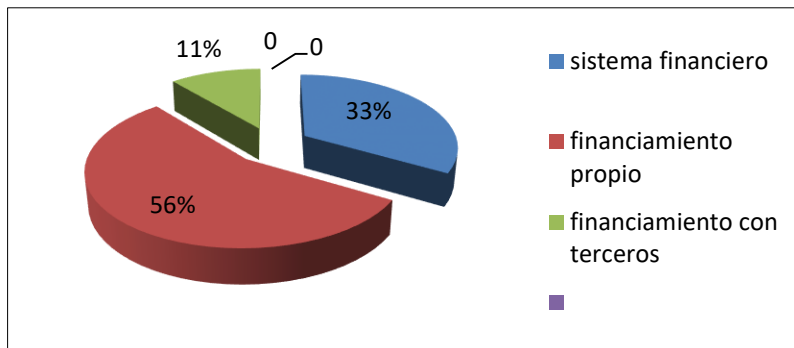
**TABLA 2**  
**Financiamiento Utilizado**

CONDICIÓN	AGRICULTORES	%
Propio	50	55.56%
Sistema Financiero	30	33.33%
Terceros	10	11.11%
<b>TOTAL</b>	<b>90</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario Aplicado Elaboración: Propia

**Interpretación:** Del 100% de encuestados se aprecia que el 33.33% equivalente a 30 Agricultores accedieron al sistema financiero mediante las cajas municipales, los 10 Agricultores, tienen un porcentaje del 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.

Grafico 2. Financiamiento utilizado.



Fuente: Tabla N° 02

Elaboración: Propia

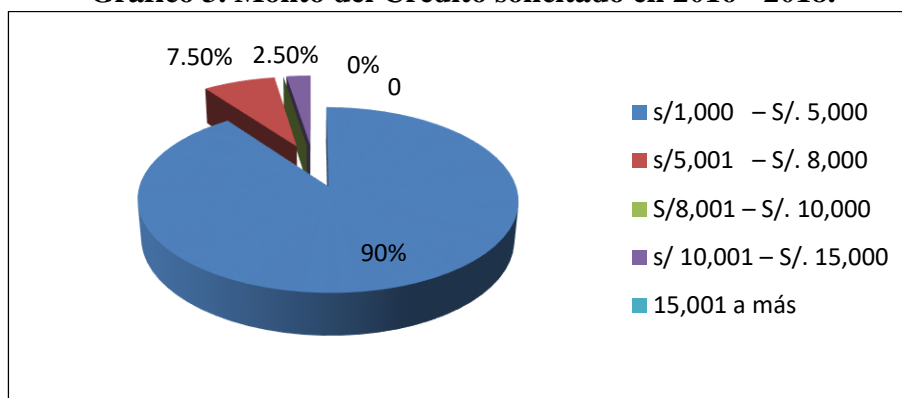
**TABLA 3**  
**Monto del crédito solicitado en 2016-2018**

CONDICIÓN	AGRICULTORES	%
s/ 1,000 – S/. 5,000	<b>36</b>	90%
s/ 5,001 – S/. 8,000	<b>3</b>	7.5%
S/ 8,001 – S/. 10,000	<b>0</b>	0%
s/ 10,001 – S/.15,000	<b>1</b>	2.5%
s/ 15,001 a más	<b>0</b>	%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	100%

**Fuente:** Cuestionario Aplicado **Elaboración:** Propia

**Interpretación:** las personas que tuvieron acceso al crédito, se puede 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 1 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.

**Gráfico 3. Monto del Crédito solicitado en 2016 - 2018.**



**Fuente:** Tabla 3. **Elaboración:** Propia

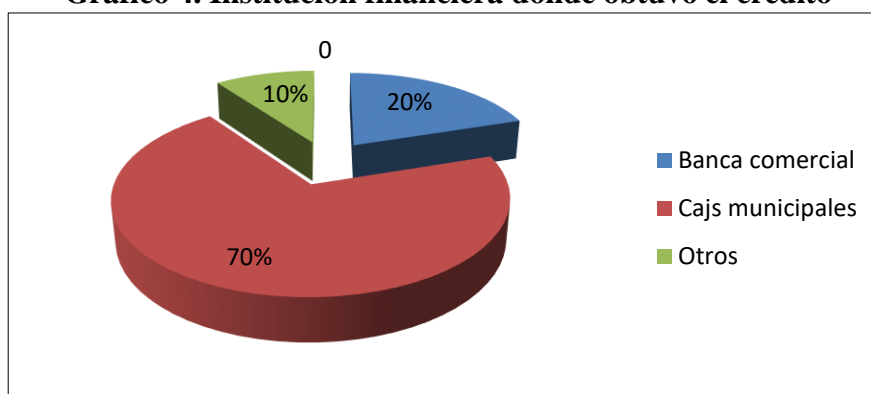
**TABLA 4**  
**Institución donde se obtuvo el crédito**

CONDICIÓN	AGRICULTORES	%
Banca comercial. (BCP, Continental, etc.)	<b>8</b>	20%
Cajas municipales (Caja Sullana, Caja Piura, etc.)	<b>28</b>	70%
Otros (terceros, Proveedores, etc.)	<b>4</b>	10%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	100%

**Fuente:** Cuestionario Aplicado. **Elaboración:** Propia

**Interpretación:** Del 100% de encuestados 28 de los Agricultores representado por el 70% si obtuvieron un crédito en la 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 ultimo el 10% de los agricultores solicitaron a otros (terceros, proveedores, etc.)

**Gráfico 4. Institución financiera donde obtuvo el crédito**



**Fuente:** Tabla 4 . **Elaboración:** Propia

**TABLA 5**

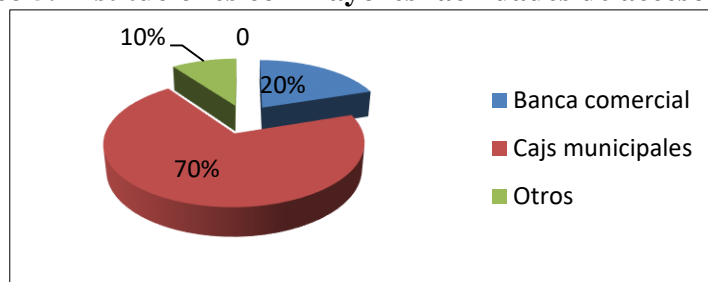
**Instituciones con mayores facilidades de acceso a créditos**

CONDICIÓN	AGRICULTORES	%
Banca comercial. (BCP, Continental, etc.)	8	20%
Cajas municipales (Caja Sullana, Caja Piura, etc.)	28	70%
Otros (terceros, Proveedores, etc.)	4	10%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario Aplicada. **Elaboración:** Propia

**Interpretación:** Del 100% los Agricultores, El 70% (28) tuvieron mayores facilidades de obtener acceso en solicitar su crédito en la 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 ultimo un 10% (4) optaron por solicitarle a otros (terceros, proveedores, etc)

**Grafico 5. Instituciones con mayores facilidades de acceso a créditos**



**Fuente:** Tabla 5. **Elaboración:** Propia

**TABLA 6**

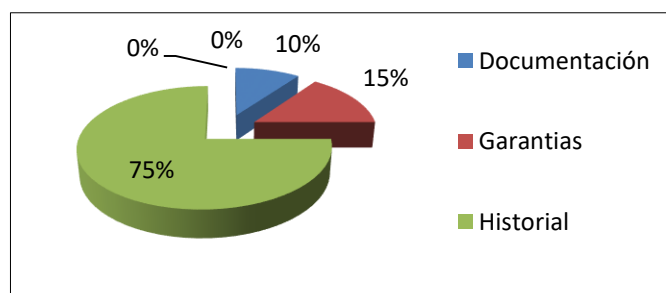
**Dificultades para el acceso al crédito**

CONDICIÓN	AGRICULTORES	%
Falta de documentación suficiente para acceder al crédito	4	10%
No contaba con garantías (aval, Hipoteca)	6	15%
Falta de historial crediticio	30	75%
Falta de capacidad de pago	0	0%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario Aplicada. **Elaboración:** Propia

**Interpretación:** 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 lo los 30 agricultores representados por el 75% tuvieron falta de historial crediticio, para solicitar su créditos.

**Grafico 6. Dificultades de acceso al crédito**



**Fuente:** Tabla 6. **Elaboración:** Propia

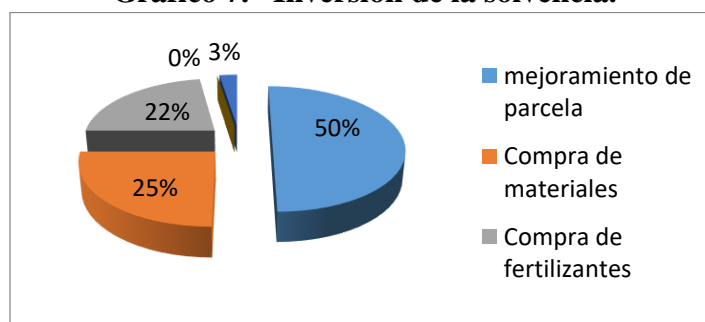
**TABLA 7.**  
**Inversión del crédito**

<b>Condición</b>	<b>AGRICULTORES</b>	<b>%</b>
Mejoramiento de parcela	<b>20</b>	50%
Pago a trabajadores	<b>1</b>	2.5%
compras de materiales	<b>10</b>	25%
Compra de fertilizantes	<b>9</b>	22.5%
Otros especifique	<b>0</b>	0%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	100%

**Fuente:** Cuestionario Aplicado. **Elaboración:** Propia

**Interpretación:** Los 9 agricultores encuestados que representan el 22.5% invirtieron su crédito en compras de fertilizantes, semilla y otros insumos, 1 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.

**Gráfico 7. Inversión de la solvencia.**



**Fuente:** Tabla 7 . **Elaboración:** Propia

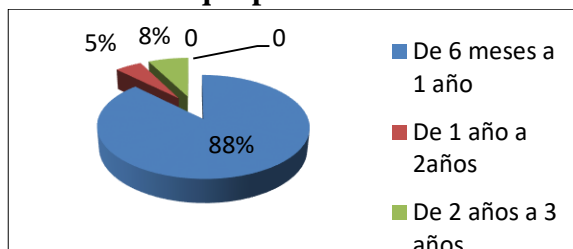
**TABLA 8**  
**Plazo del crédito**

<b>CONDICIÓN</b>	<b>AGRICULTORES</b>	<b>%</b>
De 6 meses a 1 año	<b>35</b>	87.5%
De 1 año a 2años	<b>2</b>	5%
De 2 años a 3 años	<b>3</b>	7.5%
De 3 años a más	<b>0</b>	0
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	100%

**Fuente:** Cuestionario Aplicado. **Elaboración:** Propia

**Interpretación:** 35 agricultores encuestados que representan el 87.5% optaron que solicitaron su crédito 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 ultimo el 7.5% que representa a 3 agricultores tuvieron un plazo de su crédito en un periodo de 2 año a 3 años.

**Gráfico 8. A que plazos obtuvo el crédito**



**Fuente:** Tabla 8 . **Elaboración:** Propia

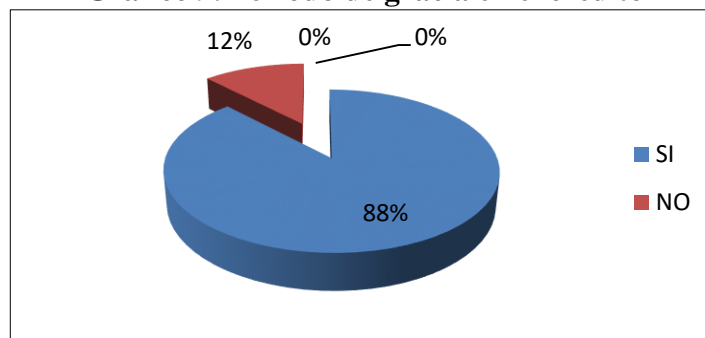
**TABLA 9**  
**Periodo de gracia**

CONDICIÓN	AGRICUTORES	%
SI	35	87.5%
NO	5	12.5%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario Aplicado. **Elaboración:** Propia

**Interpretación:** El 100% de agricultores encuestados el 87.5% de 35 Agricultores si tuvo periodo de gracia cuando solicitó su crédito en la 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.

**Gráfico 9. Periodo de gracia en el crédito**



**Fuente:** Tabla 9 . **Elaboración:** Propia

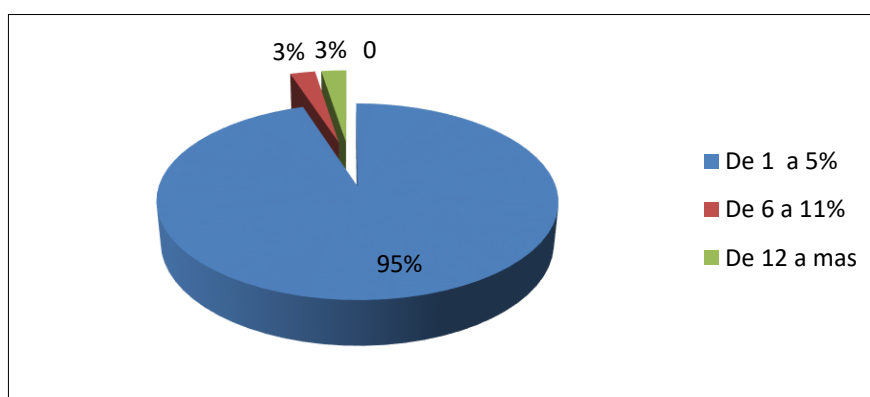
**TABLA 10**  
**Tasa de crédito Aprobado**

CONDICIÓN	AGRICULTORES	%
De 1 a 5%	<b>38</b>	95%
De 6 a 11%	<b>1</b>	2.5%
De 12 a mas	<b>1</b>	2.5%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	100%

**Fuente:** Cuestionario Aplicado. **Elaboración:** Propia

**Interpretación:** El 95% de 38 Agricultores pagaron por su crédito un tasa de interés entre el 1% a 5%, en las entidades financieras; el 2.5% de 1agricultor, 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 un tasa de interés de 12% a más.

**Gráfico 10 Tasa de pago del crédito**



**Fuente:** Tabla 10. **Elaboración:** Propia

**TABLA 11.**  
**Incidencia del financiamiento en la rentabilidad**

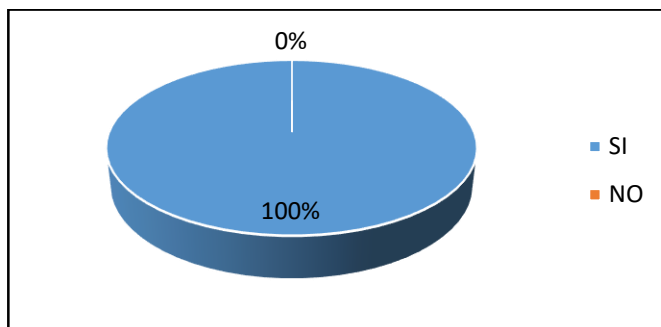
Agricultores	Condición	%
<b>40</b>	SI	100%
<b>0</b>	NO	0%
<b>TOTAL</b>	-	100%

**Fuente:** Cuestionario Aplicado. **Elaboración:** Propia



**Interpretación:** Los 40 Agricultores que representa 100% muestra que gracias a su financiamiento obtenido en las entidades financieras mejoró su rentabilidad para la producción del banano orgánico.

**Gráfico 11: Incidencia del financiamiento en la rentabilidad**



**Fuente:** Tabla 11. **Elaboración:** Propia

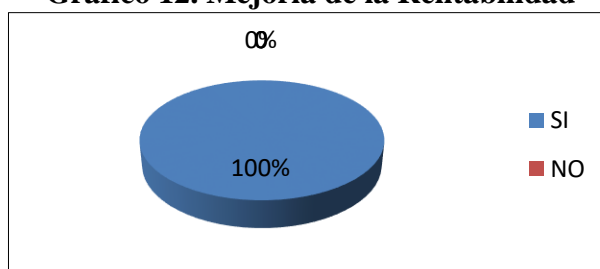
**TABLA 12**  
**Mejoría de la Rentabilidad**

CONDICION	AGRICULTORES	%
SI	40	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario Aplicado. **Elaboración:** Propia

**Interpretación:** Los 40 Agricultores encuestados optaron por definir que si mejoró su rentabilidad en el año 2018, gracias al financiamiento obtenido.

**Gráfico 12. Mejoría de la Rentabilidad**

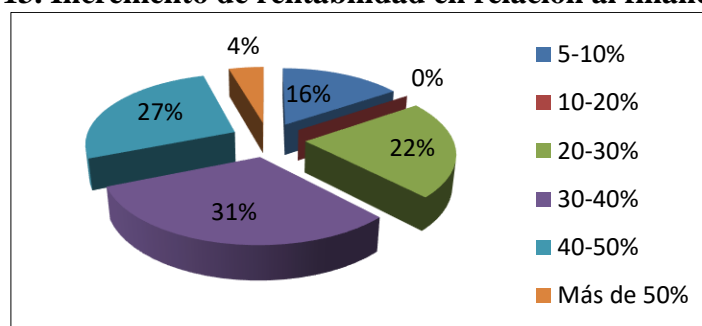


**Fuente:** Tabla 12. **Elaboración:** Propia

**TABLA 13.****Porcentaje de incremento de rentabilidad en relación al financiamiento**

Condición	Agricultores	%
5 - 10%	10	25%
10 – 20%	0	0%
20 – 30%	10	25%
30 – 40%	14	35%
40 – 50%	0	0%
Más de 51%	6	15%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Interpretación:** Podemos apreciar que 10 Agricultores incrementaron su rentabilidad en un 5% a 10% permitiéndole obtener un del 15.55% en relación a su financiamiento, 10 Agricultores incrementaron su rentabilidad en un 20% a 30% y se logró incrementarles en 22.22% su rentabilidad , por lo consiguiente 14 agricultores incrementaron su porcentaje en un 30% a 40% manteniendo un margen de un 31.11%, por ultimo 6 agricultores mejoraron su rentabilidad en un El 40% a 50% y así tuvieron una mayor rentabilidad en un 15%.

**Gráfico 13. Incremento de rentabilidad en relación al financiamiento.**

Fuente: Tabla 13.

Elaboración: Propia

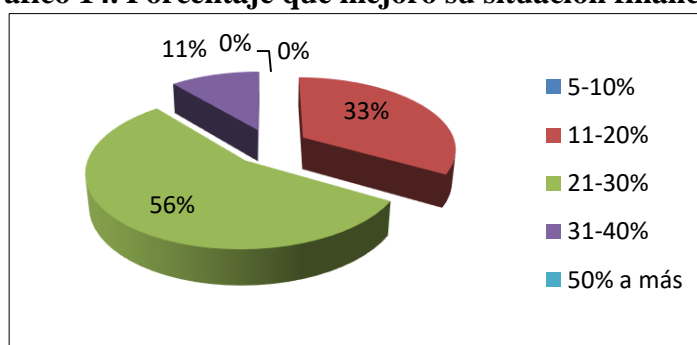
**TABLA 14****Qué porcentaje incrementó su rentabilidad**

Condición	Agricultores	%
5%-20%	0	0%
21% -35%	5	12.5%
36%–45%	20	50%
46%–65%	15	37.5%
66% a 100%	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cuestionario Aplicado. Elaboración: Propia

**Interpretación:** 20 los Agricultores lograron incrementar su rentabilidad de un 36% a 45%, teniendo como porcentaje de un 50% en su rentabilidad, 15 agricultores llegaron a superar que entre un 46% a 65% ,su rentabilidad incremento en un 37.5% por ultimo los 5 agricultores restante marcaron como alternativa de un 21% a 35% su rentabilidad incremento en un 12.5 % su situación rentable.

**Gráfico 14. Porcentaje qué mejoró su situación financiera**



**Fuente:** Tabla 14. **Elaboración:** Propia

**TABLA 15**

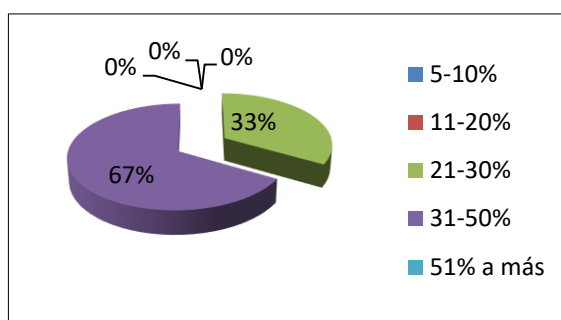
**Promedio que obtuvo una mejoría en la producción de banano orgánico**

Condición	Agricultores	%
5 - 10%	0	0%
11 - 20%	0	0%
21 - 30%	15	12.5%
31 - 50%	35	87.5%
Más de 51%	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario Aplicado. **Elaboración:** Propia

**Interpretación:** De 21% a 30% que representa a (30) los Agricultores mejoraron su producción del banano orgánico en un 12.5% y por ultimo 35 agricultores marcaron que de 31% a 50% superaron su mejoría en un 87.5% de su producción.

**Gráfico 15. Promedio de mejoría de banano orgánico**



**Fuente:** Tabla 15. **Elaboración:** Propia

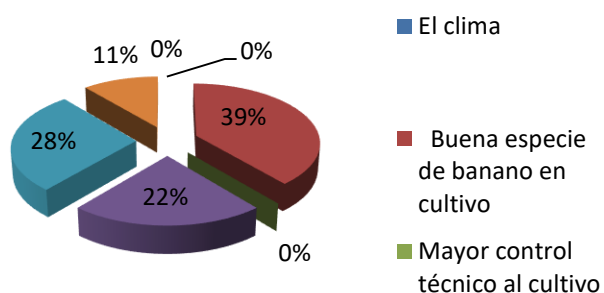
**TABLA 16**  
**Factores que han influido**

Condición	Agricultores	%
El clima	10	25%
Buena especie de banano en cultivo	0	0%
Mayor control técnico al cultivo	5	12.5%
Mejoramiento de áreas de cultivo	0	
Mayor participación en el mercado	25	62.5%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario Aplicado. **Elaboración:** Propia

**Interpretación:** El 62.5% de 25 Agricultores tuvieron en primera instancia que tuvieron mayor participación del mercado como primer factor que influyó en su rentabilidad, el 12.5% de 5 agricultores tuvo mejor rentabilidad a que se debió a que tuvo mayor control técnico al cultivo, y por último el 25% de 10 agricultores optaron que su rentabilidad fue que se debió a que tuvo como factor al clima.

**Gráfico 16. Factores que influyeron más en la rentabilidad**



**Fuente:** Tabla 16. **Elaboración:** Propia

## 4.2. ANALISIS DE RESULTADOS

### 4.2.1. Respecto al Financiamiento de los Agricultores.

**Cuadro 3. Resultados respecto al financiamiento.**

ITEMS	T A B L A N o	COMENTARIOS	AUTOR
¿En el periodo 2016-2018, Ud. ha solicitado algún crédito en entidades financieras?	1	Se puede apreciar que el 55.55% (50) de los Agricultores su financiamiento no lo requieren de una entidad financiera para solicitar su crédito y el 44.44%(40) restante de los Agricultores si solicitaron algún crédito ante las entidades financieras. .	<b>Boscán &amp; Sandra (2006)</b> el financiamiento constituye la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.
¿Qué tipo de financiamiento es el que utiliza Ud.?	2	Cómo se aprecia el 33.33% (30) de las Agricultores se financian a través del tema financiero, el 11.11% (10) de los agricultores tiene acceso a su financiamiento con terceros y el otro 55.56% (50) de los agricultores se autofinancian con capital propio	<b>Brealy (2007)</b> se refieren a la obtención del dinero requerido para ejecutar inversiones, desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento de la organización; el cual puede conseguirse a través de recursos propios, autofinanciación,

			recursos generados de operaciones propias de la empresa y aportaciones de los socios, emisión de acciones o mediante recursos externos con la generación de una deuda saldable en el corto, mediano o largo plazo.
¿Cuál es el importe del crédito solicitado en el año 2016-2018?	3	Se puede apreciar que 36 agricultores que representa el 90% de que si obtuvieron un crédito entre S/1,000.00 a S/5,000.00, 3 agricultores que representa el 7.5% obtuvieron un crédito entre S/5,001.00 a S/8,000.00, y por último 1 agricultor obtuvo un 2.5% que solicitó un monto superiores entre S/10,001.00 a S/15,000.00	<b>Gitman (2007)</b> la reinversión constituye la fuente de financiamiento más importante a la que acude una compañía, las empresas financieramente saludables poseen una gran estructura de capital sana que generalmente producen montos importantes
¿De qué instituciones ha obtenido el Crédito?	4	El 70%( 28) de los Agricultores tuvieron un crédito en la cajas municipales (caja Sullana, caja Piura, etc.), un 20% (8) agricultores solicitaron su crédito en la banca comercial (Bcp, continental, etc.) y por ultimo un 10%(4) de los agricultores solicitaron a otros(terceros ,proveedores, etc.)	<b>Levy (2008)</b> señala que el crédito bancario es una de las principales formas de obtener financiamiento externo para hacer frente a una necesidad financiera,

<p>¿Qué tipo de Institución le otorgó más facilidades para obtener su préstamo?</p>	<p>5</p>	<p>El 70% (28) de los Agricultores tuvieron mayores facilidades de obtener acceso en solicitar su crédito en la cajas municipales (caja Sullana, caja piura,etc), un 20%(8) facilidades de acceso a crédito en la banca comercial (Bcp, continental, etc.)y por ultimo un 10% (4) a otros(terceros ,proveedores, etc)</p>	<p><b>Aching (2006)</b> constituye dinero disponible en la entidad bancaria, durante un periodo acordado de antemano; es decir, un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario, indica el monto máximo que se extenderá al prestatario en un tiempo determinado.</p>
<p>¿Qué dificultad se presentó al momento de solicitar el crédito?</p>	<p>6</p>	<p>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), presentaron dificultades por no contar con las garantías necesarias como es (aval, hipoteca), por lo consiguiente el 75% (30) de los agricultores tenían falta de historial creditico</p>	
<p>¿Distribuya el porcentaje de la inversión del crédito solicitado.?</p>	<p>7</p>	<p>El 22.5% (9) de los agricultores invirtió su crédito en compras de fertilizantes, semilla y otros insumos, otros 2.5 %(1) agricultores invirtieron su crédito para el pago de</p>	

		trabajadores, por lo consiguiente el 50%(20) de agricultores invirtieron su crédito en el mejoramiento de su Parcela, y el último el 25 % (10) restante lo invirtió en compras de materiales que tiene que ver con la producción y poder comercializar el banano	
¿A qué plazo le otorgan sus créditos?	8	El 87.5% de los agricultores tuvieron un plazo de su crédito entre 6 meses a 1 año, otros 5% agricultores tuvieron un plazo de su crédito de 1 año a 2 años y por ultimo un 7.5% de agricultores tuvieron el plazo de su crédito en un periodo de 2 año a 3 años.	<b>Aching (2006) &amp; por Gitman (2007)</b> , compartida por otros autores, quienes los clasifican como: créditos bancarios a corto plazo y a largo plazo. Para efectos del presente estudio, se considera la clasificación de las fuentes de financiamiento externo en función del tiempo propuesta es decir, a corto y largo plazo, las cuales se encuentran disponibles en instituciones del sistema financiero nacional.
¿Su crédito tuvo periodo de gracia?	9	El 87.5% (35)de los Agricultores si tuvo periodo de gracia cuando solicitó su crédito y el 12.5% (5) de los agricultores restante Se puede apreciar de que los Agricultores no tuvieron periodo de gracias cuando solicitó su crédito ante las	



		entidades financieras.	
¿Cuál fue su tasa que pago por su crédito?	10	El 95% (38) de los Agricultores pagaron por su crédito un tasa entre el 1% a 5%, el otro agricultor 2.5% (1) pagaron por su crédito un tasa entre el 6% a 11% y por ultimo un 2.5% (1)Agricultores pagaron por su crédito un tasa de 12% a más	<b>Higuerey (2004).</b> En este tipo de instrumento financiero, el cliente puede utilizar parte del monto aprobado siempre que la entidad bancaria disponga de los recursos y solo pagará intereses por la cantidad utilizada del monto aprobado.

**Fuente:** Análisis de cuestionario aplicado. Elaboración propia. (2019)

#### 4.2.2. Respecto a la Rentabilidad de los Agricultores.

**Cuadro 5.** Resultados con respecto a Los Agricultores

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS	AUTOR
¿Cree Ud. que el financiamiento que obtuvo mejoro su rentabilidad?	11	Los 90 Agricultores que representa 100% muestra que gracias a su financiamiento obtenido mejoró su rentabilidad en la misma.	<b>Lizcano (2004)</b> expresa que la rentabilidad es un concepto cada vez más amplio, que admite varios enfoques. Se puede hablar de rentabilidad, desde el punto de vista económico o financiero, como la relación entre excedente que genera una empresa en el desarrollo de su actividad empresarial

			y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma.
¿Cree usted que el financiamiento influyó en mejorar la rentabilidad que se obtuvo en el año 2018?	<b>12</b>	Los 90 Agricultores encuetados optaron por definir que si mejoró su rentabilidad en el año 2018	<b>Pascual (2009)</b> Define la rentabilidad como la capacidad de un bien para producir beneficios y la medida que proporciona al compararse cuantitativamente con la inversión que lo originó.
¿En qué porcentaje incrementó su rentabilidad con el financiamiento obtenido?	<b>13</b>	De un 5 % A 10%(14), de los Agricultores le permitió incrementar su rentabilidad en más del 15.55% , un 20% a 30% (20) de los Agricultores logró incrementarse en 22.22% de su rentabilidad , por lo consiguiente de un 30% a 40%(28) de los agricultores lograron incrementar su rentabilidad en un 31.11%, siguiendo El 40% a 50%(24) de los Agricultores le permitió incrementar su rentabilidad en más del 26.67%(4) y tuvo una	

		mayor rentabilidad en un 4.44%.	
¿En qué porcentaje el financiamiento le permitió mejorar su situación financiera?	<b>14</b>	El 55.55% (50) los Agricultores mejoró su situación financiera en un 36% a un 45%, un 33.33%(30) también mejoro su situación financiera en un 21% a 35% y el 11.11% (10) restante logró superar a un 46% aa 65% de su situación financiera.	<b>Sánchez, (2013).</b> Es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos.
¿En que promedio en el año 2018, mejoro su producción de banano orgánico?	<b>15</b>	El 33.33%(30) los Agricultores mejoró su producción del banano orgánico en un 21 a un 30% y el 66.67% (60) restante de los agricultores supero a un 31% a 50% de su producción.	<b>Aragon &amp; Rubio,( 2005)</b> La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia a las utilidades.
¿En los últimos años, que	<b>16</b>	El 62.5% de 25	<b>Sánchez, (2013)</b> Es

factores han influido más en la rentabilidad?		Agricultores tuvieron en primera instancia que tuvieron mayor participación del mercado como primer factor que influyó en su rentabilidad, el 12.5% de 5 agricultores tuvo mejor rentabilidad a que se debió a que tuvo mayor control técnico al cultivo, y por último el 25% de 10 agricultores optaron que su rentabilidad fue que se debió a que tuvo como factor al clima	una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.
---	--	---	--

**Fuente:** Análisis de cuestionario aplicado. Elaboración propia. (2019)

## **VI. CONCLUSIONES**

### **RESPECTO AL FINANCIAMIENTO**

1. 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.
2. 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.
3. las personas que tuvieron acceso al crédito, se puede 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 1 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.
4. Del 100% de encuestados 28 de los Agricultores que representa el 70% si obtuvieron un crédito en la 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 ultimo el 10% de los agricultores solicitaron a otros (terceros, proveedores, etc.)
5. Del 100% los Agricultores, El 70% (28) tuvieron mayores facilidades de obtener acceso en solicitar su crédito en la 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 ultimo un 10% (4) optaron por solicitarle a otros (terceros, proveedores, etc)
6. 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 lo los 30 agricultores representados por el 75% tuvieron falta de historial creditico, para solicitar su créditos.
  7. Los 9 agricultores encuestados que representan el 22.5% invirtieron su crédito en compras de fertilizantes, semilla y otros insumos, 1 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.
  8. 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 ultimo el 7.5% que representa a 3 agricultores tuvieron un plazo de su crédito en un periodo de 2 año a 3 años.
  9. El 100% de agricultores encuestados el 87.5% de 35 Agricultores si tuvo periodo de gracia cuando solicitó su crédito en la 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 un 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 un tasa de interés de 12% a más.

## **RESPECTO A LA RENTABILIDAD**

1. Los 40 Agricultores que representa 100% muestra que gracias a su financiamiento obtenido en las entidades financieras mejoró su rentabilidad para la producción del banano orgánico.
2. Los 40 Agricultores encuestados optaron por definir que si mejoró su rentabilidad en el año 2018, gracias al financiamiento obtenido.
3. Podemos apreciar que 10 Agricultores incrementaron su rentabilidad en un 5% a 10% permitiéndole obtener un del 15.55% en relación a su financiamiento, 10 Agricultores incrementaron su rentabilidad en un 20% a 30% y se logró incrementarles en 22.22% su rentabilidad , por lo consiguiente 14 agricultores incrementaron su porcentaje en un 30% a 40% manteniendo un margen de un 31.11%, por ultimo 6 agricultores mejoraron su rentabilidad en un El 40% a 50% y así tuvieron una mayor rentabilidad en un 15%.
4. 20 los Agricultores lograron incrementar su rentabilidad de un 36% a 45%, teniendo como porcentaje de un 50% en su rentabilidad, 15 agricultores llegaron a superar que entre un 46% a 65% ,su rentabilidad incremento en un 37.5% por ultimo los 5 agricultores restante marcaron como alternativa de un 21% a 35% su rentabilidad incremento en un 12.5 % su situación rentable.

5. De 21% a 30% que representa a (30) los Agricultores mejoraron su producción del banano orgánico en un 12.5% y por ultimo 35 agricultores marcaron que de 31% a 50% superaron su mejoría en un 87.5% de su producción.

6. El 62.5% de 25 Agricultores tuvieron en primera instancia que tuvieron mayor participación del mercado como primer factor que influyó en su rentabilidad, el 12.5% de 5 agricultores tuvo mejor rentabilidad a que se debió a que tuvo mayor control técnico al cultivo, y por último el 25% de 10 agricultores optaron que su rentabilidad fue que se debió a que tuvo como factor al clima



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

**ARAGON A, & RUBIO A, (2005).***Factores explicativos del éxito competitivo: el caso de las pymes del estado de Veracruz.*

**Recuperado de:** [PDF] de unam.mx

**ACHING, C. (2006).***Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales. México. Editorial McGraw-Hill.*

**BOSCÁN, M. Y SANDREA, M. (2006).** *Estrategias de financiamiento para el desarrollo del sector confección zuliano. Revista de estudios interdisciplinarios en ciencias sociales. Volumen 11, número 3, (Pp. 402-417).*

**BREALEY R. (2007).** *Principios de Finanzas Corporativas. España. Editorial McGraw-Hill.*

**CORDOVA PALOMINO, C. V (2015),** En su tesis de grado presentada como requisito previo a la obtención del grado académico de magister en finanzas y proyectos corporativos, titulada: “*Estudio de pre-factibilidad de un programa de certificación de banano orgánico para exportar Alemania en productores de la provincia de los ríos - ecuador: 2015*” de la universidad de Guayaquil en la facultad de ciencias económicas

**Recuperado de:** <http://repositorio.lamolina.edu.pe/handle/UNALM/2029>

**CHACÓN, G.(2007).***La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial. Actualidad Contable FACES Año 10 N° 15.*

**Recuperado de:** <http://ecotropicos.saber.ula.ve/db/ssaber/Edocs/pubelectronicas/actualidad-contable/num15ano10/articulo3.pdf>

**CORTEZ BEDÓN, C, & LOOR ROCILLO, NANCY G (2015).**Previo a la obtención del título de economista agrícola, En su trabajo de investigación titulado “*Análisis de los costos de producción y rentabilidad del chifle de banano y su incidencia en la economía familiar de las madres solteras del canton mocache*”, en la Universidad técnica Estatal de Quevedo.

**Recuperado de:** <http://repositorio.uteq.edu.ec/handle/43000/226>

**DOMÍNGUEZ, E. (2007).** *Fuentes de financiamiento empresarial. Documento en línea.*

**Recuperado de:** <http://monografias.umcc.cu/monos/2007/indeco/m07186>.

**FLORES LLANOS, K. (2010).** *Asociatividad de los productores y cadena productiva de bananos orgánicos en el valle del río Tumbes-Perú. San Martín Emprendedor, 1(1), pp. 37-55*

**Recuperado de:** [www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/1594](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/handle/usmp/1594)

**GIL, M. (2007).** *Cómo Crear y Hacer Funcionar una Empresa. Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing. España. ESIC Editorial.*

**GITMAN, L. (2007).** *Principios de administración financiera. México. Editorial prentice hall.*

**GONZÁLEZ A, CORREA A, & ACOSTA M. (2002).** *Factores Determinantes de la Rentabilidad Financiera de las Pymes.*

**Recuperado de:** Revista Española De Financiación y Contabilidad. Vol. XXXI. Nº 112: <http://www.aeca.es/pub/refc/accesoi.php?id=0119>

**LEHMANN F.(2011)** *3 formas para medir y mejorar la rentabilidad.*

**Recuperado de:** <http://www.grandespymes.com.ar/2011/05/25/3-formas-para-medir-y-mejorar-la-rentabilidad/>

**LEVY, L. (2008).** *Planeación estratégica de las fuentes de financiamiento. México. Ediciones fiscales.*

**LIZCANO (2004)** *Rentabilidad Empresarial. Propuesta práctica de análisis y evaluación. Cámaras de comercio. Servicios de Estudios Imprenta Modelo, S.L.*

**Recuperado de:** [http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/otras\\_pub/rentabilidad/rentab\\_emp.pdf](http://www.camaras.org/publicado/estudios/pdf/otras_pub/rentabilidad/rentab_emp.pdf)

**MEJÍA (1999)** *La importancia de medir la rentabilidad. Documentos planning.*

**Recuperado de:** <http://www.planning.com.co/bd/archivos/Julio1999.pdf>

**MINAGRI TUMBES:** (*Resultados 2011 – 2016*) *Desarrollo Agrícola En El Norte*

**Recuperado De :** <http://minagri.gob.pe/portal/download/pdf/logros-minagri-2011-2016/tumbes.pdf>

**MORÁN L. (2009).** *Fuentes de financiamiento a corto plazo. Documento en línea.*

**Recuperado de:** <http://es.slideshare.net/Lilianamorandriviera/fuentes-de-financiamiento-a-corto-plazo1766473> Consulta: 01/03/12.

**MORENO TAMALÁ, A C(2014),**Tesis de Grado presentada como requisito para la obtención del título de Ingeniera Industrial, en su trabajo de investigación “*El banano, principal producto de exportación en el Ecuador: En busca de una cadena logística eficiente y competitiva, a través del Puerto de Guayaquil*”, en la Universidad San Francisco de Quito.

**Recuperado de:** <http://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/3653>

**PASCUAL M (2009)***Tres conceptos financieros: liquidez, solvencia y rentabilidad.*

**Recuperado de:** [http://webs.ono.com/martinpascual/pv70601\\_tresconceptos.pdf](http://webs.ono.com/martinpascual/pv70601_tresconceptos.pdf)

**SÁNCHEZ, J. (2013).***Análisis de Rentabilidad de la Empresa [en línea]*

**Recuperado de:** <http://www.5campus.com/leccion/anarenta>

**SAPAICO CASTAÑEDA, Y. M, VÁSQUEZ REYNA, D. M, & VILCAPOMA TORRES, T. M. (2018).** Tesis para obtener el grado de magister en administración estratégica de empresas, Titulado: *Planeamiento estratégico para la región Tumbes*. De la universidad la Pontificia Universidad Católica del Perú.

**Recuperado de:** <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/12772>

**TERRONES L, UVER Y (2015).**Tesis para optar el título de contador público , *titulado implementación de un sistema de costos por procesos en la*

*producción de banano orgánico para mejorar la rentabilidad de la asociación de pequeños agricultores y ganaderos el algarrobal de moro, en la universidad nacional de Trujillo de la facultad de ciencias económicas de la escuela académico profesional de contabilidad y finanzas.*

**Recuperado De:** [http://alicia.concytec.gob.pe/vufind/record/unit\\_e1b815c94c72e01c76d572a6e0ac2ff4](http://alicia.concytec.gob.pe/vufind/record/unit_e1b815c94c72e01c76d572a6e0ac2ff4)

**UBILLUS AGURTO, E. A. (2013).** *En su Tesis de Doctorado titulado: Uso de la energía solar y bioenergía para el secado de excedentes agroforestales en la región Tumbes. Universidad Nacional de Tumbes.*

**Recuperado de:** <http://repositorio.untumbes.edu.pe/handle/unitumbes/162>

## **VIDEO**

Desarrollo de Banano Orgánico en Tumbes (2015) Agro TV – 68,

**Recuperado de:** <http://www.minagri.gob.pe/portal/videos-agroTV/agroTV-2015/13424-agro-tv-68-desarrollo-de-banano-organico-en-tumbes>.

Agro Tumbes José Ramos Castro García productores bananeros lograron exportar a Europa.. (2012).

**Recuperado de:** <http://www.minagri.gob.pe/portal/videos-agroTV/agroTV-2015/13717-agroTV-90-productores-de-banano-organico-en-tumbes>

Entrevista a un productor de banano (Ecuatoriano-2012). [dvd] Frank Guerra .

**Recuperado de:** <https://www.youtube.com/watch?v=u85ilOEoNWI>

# **ANEXOS**

**FICHAS Y  
CONSTANCIAS  
DE VALIDACION**



UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES  
CHIMBOTE

### CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, EDUARDO SANTOS TORRES PERALTA con DNI N° 43681865 Magister  
en GESTIÓN PÚBLICA  
de profesión COMPTADOR Desempeñándome  
actualmente como ESPECIALISTA EN AUDITORIA  
en LA CONTRACORRÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del (los)  
instrumento (s): "CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD, EN LA  
PRODUCCIÓN DEL BANANO ORGÁNICO EN EL SECTOR SANTA MARÍA DEL DISTRITO DE PAMPAS  
DE HOSPITAL - TUMBES 2019".

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

VARIABLE RENTABILIDAD	DEFICIENTE	ADECUADO	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad					X
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia					X
8. Coherencia				X	
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Tumbes a los 15 días  
del mes de Marzo del Dos mil diecinueve.

Mgr : EDUARDO SANTOS TORRES PERALTA  
DNI : 43681865  
Especialidad : COMPTADOR  
E-mail : eduardo.peralta@urujel@gmail.com



UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES  
CHIMOTE.

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Yo, EDUARDO SANTOS TOMAS PERALTA R. con DNI N° 43681865 Magister  
en GESTION PÚBLICA  
de profesión COMTADOR Desempeñándome  
actualmente como ESPECIALISTA EN AUDITORIA  
en LA CONTRALORIA GENERAL DE LA REPUBLICA.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del (los)  
instrumento (s): "CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD, EN LA  
PRODUCCIÓN DEL BANANO ORGÁNICO EN EL SECTOR SANTA MARIA DEL DISTRITO DE PAMPAS  
DE HOSPITAL - TUMBES 2019".  
Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

VARIABLE FINANCIAMIENTO	DEBILITE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXLENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Tumbes a los 15 días  
del mes de Marzo del Dos mil diecinueve.

Mgr : EDUARDO SANTOS TOMAS PERALTA R.  
DNI : 43681865  
Especialidad : COMTADOR  
E-mail : eduardo.peralta.rujel@gmail.com



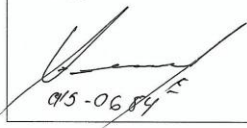
**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD, EN LA PRODUCCIÓN DEL BANANO ORGÁNICO EN EL SECTOR SANTA MARÍA DEL DISTRITO DE PAMPAS DE HOSPITAL - TUMBES 2019”.**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: Mgtr: *VARIABLE RENTABILIDAD.*

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	5	10	15	20	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96					
ASPECTOS DE VALIDACION																											
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																										80
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																										80
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																										84
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																										75
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																										75

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																										80	
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																											83
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																											80
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																											84

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Tumbes, 15 de marzo de 2019  915-0684 E	Mgtr.: <i>EDINSON PERALTA LUJAN</i> DNI: 43681865 Teléfono: 9896 74379 E-mail: edinsonperalta@gmail.com
--	--

"CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD, EN LA PRODUCCIÓN DEL BANANO
   
 ORGÁNICO EN EL SECTOR SANTA MARÍA DEL DISTRITO DE PAMPAS DE HOSPITAL - TUMBES
   
 2019".

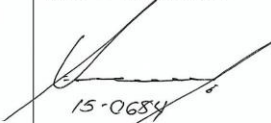
FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: Mgtr: *VARIABLE FINANCIAMIENTO*

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	5	10	15	20	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96					
ASPECTOS DE VALIDACION		0	5	10	15	20	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96					
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																						78				
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																						85				
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																						90				
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																						82				
5. Sufficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																						78				

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																						79
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																						78
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																						86
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																						86

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Tumbe, 15 de marzo de 2019


  
 Mgtr.: *Eduardo Peracca Rojas*
  
 DNI: 43681865
   
 Teléfono: 989674379
   
 E-mail: eduardoperacarrojas@gmail.com



MINISTERIO DE AGRICULTURA E IRRIGACION

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Yo Juan Carlos Aguilar Zapata con DNI Nº 42286964 Magister en Gestión Pública de profesión Administración Desempeñándome actualmente como Jefe del Área de Gestión en SCWASA-TUMBES

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación del (los) instrumento (s) "CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD, EN LA PRODUCCIÓN DEL BANANO ORCÁNICO EN EL SECTOR SANTA MARÍA DEL DISTRITO DE BAMBAS DE HOSPITAL - TUMBES 2019".  
Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones:

VARIABLE FINANCIAMIENTO	INSUFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Organización					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia				X	
6. Intercambios				X	
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Tumbes a los 15 días del mes de Marzo del Dos mil diecinueve.

Firma: Juan Carlos Aguilar Zapata  
DNI: 42286964  
Especialidad: Administrador  
E-mail: jaguilar2@scwasa.gob.pe



UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA DE POSTGRADO Y COOPERACIÓN

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Yo JUAN CARLOS AGUILAR ZAPATA con DNI N° 42256964 Magister en Gestión Pública

de profesión ADMINISTRACION Desempeñandome actualmente como ADMINISTRADOR

en SENASA - TUMBES

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación del (los) instrumento (s) "CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD, EN LA CONSTRUCCIÓN DEL HOSPITAL ORSANO EN EL SECTOR SANTA MARIA DEL DISTRITO DE PAMPAS DE HOSPITAL - TUMBES 2016".

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

VARIABLE RENTABILIDAD	DEFICIENTE	ALTERNABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Relevancia				X	
3. Actualidad					X
4. Organización				X	
5. Compleción				X	
6. Interrelación				X	
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Tumbes a los \_\_\_\_\_ días del mes de Marzo del Dos mil diecinueve

M.º Juan Carlos Aguilar Zapata  
DNI 42256964  
Especialidad ADMINISTRACION  
E-mail jaguilar@senasa.gob.pe

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD, EN LA PRODUCCIÓN DEL BANANO ORGÁNICO EN EL SECTOR SANTA MARÍA DEL DISTRITO DE PAMPAS DE HOSPITAL - TUMBES 2019”.**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: Mgtr: **VARIABLE FINANCIAMIENTO**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES	
		0	5	10	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100		
ASPECTOS DE VALIDACION																												
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																											90
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																											84
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																											90
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																											82
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																											78

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																												79
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																												82
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																												86
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																												86

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Tumbe, de marzo de 2019

Ministerio de Agricultura y Riego  
Servicio Nacional de Sanidad Agraria  
DIRECCIÓN REGIONAL TUMBES

Lic. Agr. Juan Carlos Aguilar Zapata  
Jefe Área de Gestión

Mgtr.: Juan Carlos Aguilar Zapata  
DNI: 42256864  
Teléfono: 983281210  
E-mail: jcazul@scansa.gob.pe



**"CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD, EN LA PRODUCCIÓN DEL BANANO ORGÁNICO EN EL SECTOR SANTA MARÍA DEL DISTRITO DE PAMPAS DE HOSPITAL - TUMBES 2019".**

**FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: Mgtr: VARIABLE RENTABILIDAD.**

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES	
		0	5	10	15	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91		96
<b>ASPECTOS DE VALIDACION</b>																							
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																					90	
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																		80				
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																				84		
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																			75			
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																				75		

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																					80
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																					83
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																					83
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																					84

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

<p>Tumbe, de marzo de 2019</p> <p><b>Ministerio de Agricultura y Riego</b>  <b>Servicio Nacional de Asesoría Agraria</b>  <b>DIRECCION TUMBES</b></p> <p><b>Lic. Adm. Juan Carlos Aguilar Zapata</b>  <b>Jefe Área de Gestión</b></p>	<p>Mgtr.: Juan Carlos Aguilar Zapata            DNI: 42216964            Teléfono: 983201310            E-mail: jaguilari@zamorra.gob.pe</p>
---	--



**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Yo, Edinson Rafael Cruz clavijo con DNI N° 44509842 Magister  
en Gestión Pública  
de profesión Contador Desempeñándome  
actualmente como Asistente Profesional  
en el Gobierno Regional de Tumbes

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación del (los)  
instrumento (s) "CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD, EN LA  
RECONSTRUCCIÓN DEL PLAN DE OBRAS EN EL SECTOR SANTA MARIA DEL DISTRITO DE BAMBAS  
DE HOSPITAL - TUMBES 2019".  
Luego de hacer las observaciones pertinentes puedo formular las siguientes apreciaciones:

VARIABLE FINANCIAMIENTO	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Planificación				X	
2. Organización					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia				X	
6. Plazo de ejecución				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Tumbes a los 16 días  
del mes de Marzo del Dos mil diecinueve.

Mgr: Edinson Rafael Cruz clavijo  
DNI: 44509842  
Especialidad: Contador  
E-mail: edinsonr\_18@gmail.com



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, EDINSON RAFAEL CRUZ CLAVIJO con DNI N° 44509842 Magister  
en GESTION PUBLICA

de profesión CONTADOR Desempeñandome  
actualmente como ASISTENTE PROFESIONAL

en EL GOBIERNO REGIONAL DE TUMBES.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del (los)  
instrumento (s) "CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD, EN LA  
PRODUCCIÓN DEL SANGRE ORGANIZADO EN EL SECTOR SANTA MARÍA DEL DISTRITO DE CAMPAS  
DE HOSPITAL - TUMBÉS 2016".  
Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

VARIABLE RENTABILIDAD	DEFICIENTE	ALTERNAS	BUENA	OTRO CATEGORÍA	EXCELLENTE
1. Planear				X	
2. Organizar				X	
3. Actualidad					X
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Interoperabilidad				X	
7. Consistencia					X
8. Coherencia				X	
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Tumbes a los 16 días  
del mes de Marzo del Dos mil diecinueve.

Mi nombre : Edinson Rafael Cruz Clavijo  
DNI : 44509842  
Especialidad : CONTADOR  
E-mail : edinsonr-18@gmail.com





**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD, EN LA PRODUCCIÓN DEL BANANO ORGÁNICO EN EL SECTOR SANTA MARÍA DEL DISTRITO DE PAMPAS DE HOSPITAL - TUMBES 2019”.**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: Mgtr: VARIABLE DE FINANCIAMIENTO.

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20					Regular 21 - 40					Buena 41 - 60					Muy Buena 61 - 80					Excelente 81 - 100					OBSERVACIONES
		0	5	10	15	20	21	25	30	35	40	41	45	50	55	60	61	65	70	75	80	81	85	90	95	100	
ASPECTOS DE VALIDACION																											
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																				78						
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																					85					
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																						90				
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																					82					
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																					78					

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																					79					
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																					78					
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																						86				
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																						86				

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Tumbe, 16 de marzo de 2019

Mgtr.: EDINSON RAFAEL CRUZ CLAUJO  
 DNI: 414509842  
 Teléfono: 972869138  
 E-mail:


**"CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD, EN LA PRODUCCIÓN DEL BANANO  
 ORGÁNICO EN EL SECTOR SANTA MARÍA DEL DISTRITO DE PAMPAS DE HOSPITAL - TUMBES  
 2019".**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: Mgtr: VARIABLE DE RENTABILIDAD.

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0-5	6-10	11-15	16-20	21-25	26-30	31-35	36-40	41-45	46-50	51-55	56-60	61-65	66-70	71-75	76-80	81-85	86-90	91-95	96-100	
ASPECTOS DE VALIDACION																						
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																					
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																					
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																					
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																					
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																					

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																					
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																					
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																					
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																					

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Tumbes, 16 de marzo de 2019  
  
 Mgtr.: EDINSON RAFAEL CRUZ CLAVIJO  
 DNI: 44509842  
 Teléfono: 972869738  
 E-mail:

## CERTIFICACIÓN DE LA MUNICIPALIDAD DE PAMPAS DE HOSPITAL



MUNICIPALIDAD DISTRITAL  
DE PAMPAS DE HOSPITAL

DIVISIÓN DE  
DESARROLLO ECONÓMICO

“AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD”

### ÁREAS DE CULTIVO Y COMISIÓN DE REGANTES EN EL DISTRITO DE PAMPAS DE HOSPITAL

Nº	COMISIÓN DE REGANTES Y/O FUNDO	TOTAL DE REGANTES	TOTAL DE HAS
01	Santa María - Pampas de Hospital	220	220
02	Becerra - Belén	113	400
03	Rusto- la Inverna	130	120

### EMPRESAS QUE EXPORTAN BANANO ORGANICO

1. ORGANIA SAC
2. AMPRO
3. LIDERES DEL NORTE
4. VILLAFRUTA

### EMPRESAS QUE EXPORTAN BANANO ORGANICO AL MERCADO NACIONAL

1. VILLAFRUTA
2. AMPRO

MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE PAMPAS DE HOSPITAL  
  
Ing. Edison Omar Trelles Mendoza  
RUC. CIP N° 132386  
JEFE DE LA DIRECCIÓN DE DESARROLLO ECONÓMICO



MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE

Fundado el 18 de junio de 1962

# FOTOS

**EXPLICÁNDOLES A LOS AGRICULTORES EN QUE CONSISTÍA LA ENCUESTA**



**AYUDÁNDOLES A LOS AGRICULTORES LO QUE TENÍAN  
DIFICULTAD PARA LEER**



## ORIENTACIÓN A LOS AGRICULTORES



# RESULTADO DEL TURNITIN

## PRIMERA ENTREGA

### INFORME DE ORIGINALIDAD

<b>10%</b> INDICE DE SIMILITUD	<b>10%</b> FUENTES DE INTERNET	<b>0%</b> PUBLICACIONES	<b>%</b> TRABAJOS DEL ESTUDIANTE
-----------------------------------	-----------------------------------	----------------------------	-------------------------------------

### FUENTES PRIMARIAS

<b>1</b>	<b>tesis.pucp.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>6%</b>
<b>2</b>	<b>repositorio.uladech.edu.pe</b> Fuente de Internet	<b>4%</b>

Excluir citas      Activo      Excluir coincidencias      < 4%  
Excluir bibliografía      Activo



# ENCUESTAS



El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información para el trabajo de investigación denominado **CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD, EN LA PRODUCCIÓN DEL BANANO ORGÁNICO EN EL SECTOR SANTA MARIA DEL DISTRITO DE PAMPAS DE HOSPITAL - TUMBES 2019.**

### FINANCIAMIENTO

**1. ¿En el periodo 2016- 2018, Ud. ha solicitado algún crédito en entidades financieras?**

- a) SI
- b) NO

**2. ¿Qué tipo de financiamiento es el que utiliza Ud.?**

- a) Propio
- b) Tercero
- c) sistema financiero

**3. ¿Cuál es el importe del crédito solicitado en el año 2016-2018?**

- a) S/. 1,000 – S/. 5,000
- b) S/. 5,001 – S/. 8,000
- c) S/.8,001 – S/. 10,000
- d) S/. 10,001 – S/. 15,000
- e) S/. 15,001 a más

**4. ¿De qué instituciones ha obtenido el Crédito?**

- a) Banca comercial. (BCP, Continental, etc.)
- b) Cajas municipales (Caja Sullana, Caja Piura, etc.)
- c) Otros (terceros, Proveedores, etc.)

**5. ¿Qué tipo de Institución le otorgó más facilidades para obtener su préstamo?**

- a) Banca comercial. (BCP, Continental, etc.)
- b) Cajas municipales (Caja Sullana, Caja Piura, etc.)
- c) Otros (terceros, Proveedores, etc.)

**6. ¿Qué dificultad se presentó al momento de solicitar el crédito?**

- a) Falta de documentación suficiente para acceder al crédito

- b) No contaba con garantías (aval, Hipoteca)
- c) Falta de historial crediticio
- d) Falta de capacidad de pago
- e) Otros:.....

**7. ¿En qué fue invertido el crédito que obtuvo? Distribuya el porcentaje de la inversión.**

- a) Mejoramiento de parcela ..... %
- b) Pago a trabajadores..... %
- c) compras de materiales..... %
- d) Compra de fertilizantes..... %
- e) Otros especifique .....%

**8. ¿A qué plazo le otorgan sus créditos?**

- a) 6 meses a 1 año
- b) De 1 año a 2 años
- c) 2 años a 3 años
- d) 3 años a mas

**9. ¿su crédito tuvo periodo de gracia?**

- a) SI
- b) NO

**10. ¿Cuál fue su tasa que pago por su crédito?**

- a) De 1 a 5%
- b) De 6 al 11
- c) Del 12 a mas

**MUCHAS GRACIAS.....!!!!!!**



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información para el trabajo de investigación denominado **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD, EN LA PRODUCCIÓN DEL BANANO ORGÁNICO EN EL SECTOR SANTA MARIA DEL DISTRITO DE PAMPAS DE HOSPITAL - TUMBES 2019.”**

### **RENTABILIDAD**

- 1) **¿Cree ud que el financiamiento que obtuvo mejoro su rentabilidad?**
  - a) Si
  - b) NO
  
- 2) **¿Cree usted que el financiamiento influyó en mejorar la rentabilidad que se obtuvo en el año 2018?**
  - a) Si
  - b) NO
  
- 3) **¿En qué porcentaje incrementó su rentabilidad con el financiamiento obtenido?**
  - a) 5 - 10 %
  - b) 11 – 20 %
  - c) 21 – 30 %
  - d) 31 – 40 %
  - e) 41 – 50 %
  - f) Más de 51 %
  
- 4) **¿En qué porcentaje el financiamiento le permitió mejorar su situación financiera?**
  - a) 5 - 20 %
  - b) 21 – 35 %
  - c) 36 – 45
  - d) 46 – 65 %
  - e) 66 - 100%
  
- 5) **¿En que promedio en el año 2018, mejoro su producción de banano orgánico?**
  - a) 5%-10%

- b) 11% - 20 %
- c) 21% – 30%
- d) 31% – 50%
- e) 51% a más

**6) ¿En los últimos años, que factores han influido más en la rentabilidad?**

- a) El clima
- b) Buena especie de banano en cultivo
- c) Mayor control técnico al cultivo
- d) Mejoramiento de áreas de cultivo
- e) Mayor participación en el mercado
- f) Otros

**MUCHAS GRACIAS.....!!!!!!**

# OFICIO A LA SUNAT

"AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD"

ASUNTO: Solicito Información

Sr: SUPERINTENDENTE DE SUNAT- ZONA TUMBES

Quien redacta, RUJEL ZARATE CYNTHIA ROXANA, con DNI N° 44985847, Código de Estudiante N° 2103140021, Celular 967279120 y correo crujelzarate@gmail.com

SUNAT  
O. ZONAL TUMBES  
EXP. : 000-URDD051-2019-099611-2  
FECHA: 2019-02-13  
HORA : 10:13 h  
RECIBO: FUMER-0008-09REVALO

Siendo actualmente Egresada de la Facultad De Ciencias Contables, Financieras Y Administrativas en la Escuela Profesional De Contabilidad, De La Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote - Filial Tumbes, donde estoy cursando actualmente el taller de titulación y teniendo como desarrollo mi tesis titulada "CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LA PRODUCCIÓN DEL BANANO ORGÁNICO DEL DISTRITO DE PAMPAS DE HOSPITAL - TUMBES 2019", el cual nos están solicitando proyectarnos y tener como población Mypes.

Por lo cual solicito se me facilite la base de datos de las Mypes en BANANO ORGÁNICO de todo el Distrito de Pampas De Hospital en su conjunto, por lo que deseo cumplir con mis objetivos de estudio desarrollo en mi tesis antes mencionada.

Sin otro particular, agradezco de antemano su gentil apoyo y por acceder a lo solicitado, ya que es de vital importancia para mí como estudiante de esta casa superior de estudio, desde expresándole mis muestras de especial consideración y estima personal.

Pampas de Hospital 12 de febrero del 2019

Atentamente

CYNTHIA ROXANA RUJEL ZARATE  
COD. ESTUD. N°2103140021  
DNI N° 44985847