

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAB DEL CUSCO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE AGRONOMÍA TROPICAL**



**“ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO DE LOS DEMANDANTES DE CRÉDITO  
AGRÍCOLA EN DISTRITO DE OCOBAMBA – LA CONVENCION”**

Tesis presentado por el Bachiller:  
**Alex Mendoza Ucharo**. Para optar  
al título profesional de Ingeniero  
Agrónomo Tropical.

Asesor:  
Mgt. Doris Flor Pacheco Farfan

**Cuzco - Perú**  
**2019**

## DEDICATORIA

Dedico este trabajo con mucho cariño a mis queridos padres Simón Mendoza Arcondo y María Ucharo Medina que en paz descanse, quien con su sacrificio y ejemplo fueron guía para ejecución del presente trabajo.

A mis hermanos Gladys, Anny Guilmer y Ruberly al ser fuente de apoyo a lo largo de la culminación de mi carrera.

A Marcia que gracias a su apoyo incondicional en todo momento.

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco, en especial a la Escuela Profesional de Agronomía Tropical y todos los docentes por compartir sus conocimientos y contribuir en mi formación profesional.

A mi Asesora Mgt. Doris Flor Pacheco Farfán por su apoyo y orientación acertada en la ejecución del trabajo de investigación.

Al Magt. Luis Lizarraga Valencia, por su apoyo moral y gracias a ellos debo este triunfo profesional.

A mis amigos, porque siempre me han estado dando ánimo para seguir adelante.

## INDICE

	Pag
DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
INTRODUCCIÓN.....	1
I. PROBLEMA OBJETO DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.1 Identificación del problema.....	2
1.2 Formulacion del problema.....	3
1.2.1 Planteamiento del problema general.....	3
1.2.2 Planteamiento de problemas específicos.....	3
2.1.1 Objetivo General.....	4
2.1.2 Objetivos especificos.....	4
2.2 Justificación.....	5
III. HIPÓTESIS.....	7
3.1 Hipótesis general.....	7
3.2 Hipótesis específica.....	7
IV. MARCO TEÓRICO.....	8
4.1 Antecedentes.....	8
4.2 Diagnostico económico del sector agricultura.....	9
4.3 Tipos de explotación agrícola y/o sistemas de cultivos.....	10
4.2.1 Agricultura campesina de auto subsistencia.....	10
4.2.2 Agricultura campesina comercial.....	10
4.2.3 Agricultura comercial sin tierra.....	11
4.2.4 Agricultura de los fundos comerciales.....	11
4.2.5 Créditos.....	12
4.2.6 Concepto de crédito.....	12
4.2.7 Crédito agrícola.....	13
4.2.8 Crédito agrario.....	14
4.3 Objetivo del crédito agrario.....	14
4.4 Análisis de un crédito agrario.....	15
4.4.1 Riesgos ambientales.....	15
4.4.2 Baja rentabilidad de cultivo.....	16
4.4.3 Garantías.....	16
4.4.4 Vías de comunicación.....	16
4.4.5 Tecnología.....	17
4.5 Tipos de préstamos en el crédito agrario.....	17
4.5.1 Sostenimiento.....	17
4.5.2 De capitalización.....	18
4.5.3 De comercialización.....	18
4.6 Experiencias de créditos rurales en el Perú.....	18
4.7 El crédito agrícola y el sistema financiero peruano.....	19
4.8 Unidades de Producción, Credito e Inversión.....	19
4.9 Oferta.....	20

4.10	Demanda. ....	20
4.11	COSTO BENEFICIO. ....	22
V.	DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN. ....	24
5.1	TIPO DE INVESTIGACIÓN: Descriptivo .....	24
5.2	UBICACIÓN ESPACIAL. ....	24
5.2.1	Lugar de ejecución. ....	24
5.2.2	Ubicación política. ....	24
5.2.3	Ubicación geográfica. ....	24
5.2.4	Ubicación ecológica. ....	24
5.2.5	Ubicación hidrográfica. ....	24
5.3	UBICACIÓN TEMPORAL. ....	26
5.4	MATERIALES Y MÉTODOS. ....	27
5.4.1	Materiales. ....	27
5.4.2	Metodología. ....	27
5.5	Evaluación realizada. ....	33
5.5.1	Aspectos socioeconómicos evaluados. ....	33
5.6	Análisis estadístico. ....	33
VI.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN. ....	34
6.1	Análisis descriptivo. ....	34
6.1.1	Edad del productor. ....	34
6.1.2	Género del producto. ....	35
6.1.3	Estado civil del productor. ....	36
6.1.4	Nivel de educación del productor. ....	38
6.2	Aspecto social del productor. ....	40
6.2.1	Material predominante en la vivienda. ....	40
6.2.2	Tipo de servicio higiénico. ....	41
6.3	Aspecto económico del productor. ....	44
6.3.1	Tenencia de la tierra. ....	44
6.3.2	Área de la finca (ha). ....	45
6.3.3	Área de café (ha). ....	47
6.3.4	Comercialización de café. ....	49
6.3.5	Comercialización de otros productos. ....	50
6.3.6	Otras actividades a la que se dedica el productor. ....	52
6.4	Aspecto de crédito agrario del productor. ....	53
6.4.1	De la tasa de interés. ....	53
6.4.2	Solicita crédito de una financiera. ....	54
6.4.3	Deuda actual del productor a entidad financiera. ....	56
6.4.4	Inversión del crédito obtenido por el productor. ....	57
6.4.5	De qué entidad financiera obtuvo crédito. ....	59
VII.	CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS .....	61
7.1	CONCLUSIONES. ....	61
7.2	SUGERENCIAS. ....	63
VIII.	BIBLIOGRAFÍA. ....	64
	ANEXOS. ....	67

## RESUMEN

La presente investigación “ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO DE LOS DEMANDANTES DE CRÉDITO AGRÍCOLA EN DISTRITO DE OCOBAMBA – LA CONVENCIÓN”, se desarrolló en el distrito de Ocobamba en los sectores San Lorenzo, Kelkaybamba y Versalles, provincia La Convención, del 01 de marzo al 30 de mayo del 2017. Los objetivos específicos fueron: efectuar análisis descriptivo de la situación socioeconómica de los productores, determinar los factores sociales y económicos que influyen en las decisiones de los productores agropecuarios de optar o no por un crédito y evaluar cuál de estos factores, son más influyentes sobre la demanda de crédito agrícola, en el problema objeto de estudio ¿cuál es el comportamiento de los demandantes de crédito agrícola en distrito de Ocobamba – La Convención? El tipo de investigación fue descriptivo. Los resultados muestran que, las edades que predominan son de 37 a 44 en San Lorenzo (33.3 %), Kelkaybamba (34.8%) y Versalles (29.4 %). El género masculino representa en San Lorenzo (76.2%), Kelkaybamba (73.9%), Versalles (76.5 %), el nivel de educación en San Lorenzo el 33.3 % cuenta con secundaria incompleta y completa, en Kelkaybamba 39.1 % secundaria incompleta y el 47.1 % tiene primaria completa en Versalles. El tipo de material que predomina en la vivienda es adobe con 90.5%, 82.6% y 70.6 % en San Lorenzo, Kelkaybamba y Versalles respectivamente. En tanto el tipo de servicio que predomina es el uso de letrina con 85.37%, 87.0% y 88.2% en los tres sectores. Con relación al seguro de salud el 61.7 % no cuenta con este servicio. En cuanto al aspecto económico el 42.9 % de los productores de San Lorenzo cuentan con áreas de 6 ha a más, Kelkaybamba y Versalles el 40.6 % y 31.3 % de 3 a 6 ha respectivamente; por otro lado, el 67.2 % cuenta con áreas de 2 a 4 ha. El 44.3% y 36.1 % se dedican a comercio, comercio y pecuario, el 44.4% de productores de San Lorenzo obtuvo crédito de Credinka, Kelkaybamba 44.4 % de caja Cusco y 36.4 5% de Quillacoop agricultores de Versalles. Los factores socioeconómicos en el crédito son: El nivel de educación secundaria incompleta (33.3 %) en San Lorenzo, y 39.1 % en Kelkaybamba y el sector de menor nivel de educación es Versalles con primaria completa con 47.1%. La tenencia de la tierra 42.6% y 57.4 % certificado de posesión. Comercialización de otros productos como palillo (16.4 %) en San Lorenzo, palto (18.0 %) en Kelkaybamba y plátano (21.3 %) en Versalles, plátano (36.1 %) en Kelkaybamba y en San Lorenzo el 16.4 %).

## INTRODUCCIÓN

Para lograr una producción agrícola más competitiva se requiere conjugar variables positivas como transferencia de tecnología, capacitación, comercialización, fomento de organización y financiamiento e inversión.

En lo que respecta al tema de financiamiento el acceso a esta es considerado como uno de los principales problemas que enfrentan los agricultores y pobladores rurales de la provincia de La Convención, para el desarrollo de sus actividades agrícolas.

El limitado acceso al capital se explica por la confluencia de múltiples factores como que los créditos agrícolas son muy riesgosos o que el agricultor no cumple con las exigencias para acceder al crédito; la fluctuación de los precios de los productos que ofrece el agricultor, el problema medio ambiental, la desintegración de diversos circuitos comerciales y financieros, y la cultura de no pago del sector agrario.

Al mismo tiempo, es importante resaltar el trabajo de los intermediarios formales que otorgan créditos agrarios como los organismos No gubernamentales (ONGs) Micro financieras, Edypimes etc. En la medida que trabajar con los agricultores tradicionalmente desatendidos por la Banca Comercial (Cajas Rurales, Cajas Municipales y Bancos), los que suelen operar con productos más flexibles y adecuadas a los pobladores rurales y pequeños agricultores, generando un mayor costo por la tasa de interese que estos ofrecen.

La propuesta del siguiente trabajo se orienta, a analizar las características de los productores agrarios no favorecidos con el otorgamiento de créditos agrícolas en esta provincia, para así poder desarrollar propuestas de tecnologías crediticias en el sector agrario, para tener un manejo más avanzado de los riesgos y con ello el sector se torne interesante, y lograr atraer mayor cantidad de recursos financieros.

El autor.

## I. PROBLEMA OBJETO DE INVESTIGACIÓN.

### 1.1 Identificación del problema.

El sector agrario pese a tener la prioridad de acuerdo a la Constitución Política del Perú, presenta un proceso de deterioro, que se expresa en una disminución progresiva de un aporte relativo en la economía nacional de la producción.

En este contexto no existe estudio alguno sobre un análisis de la problemática del crédito agrario en la provincia de La Convención, que busquen las relaciones que existen entre el crédito, la producción y la productividad.

Los estudios que se han realizado analizarán el Mercado Financiero Rural desde la perspectiva de la oferta de crédito, dejando a un lado la demanda del mismo, es poco lo que se sabe respecto a las necesidades del productor campesino. Esto significa que no se toman en cuenta las características particulares de los potenciales demandantes, aun siendo estos los que pueden determinar el éxito de una determinada política crediticia, existiendo una cantidad de productores agropecuarios, distribuidos en diferentes puntos de la provincia, que no accede a ningún tipo de servicio crediticio.

A menudo se argumenta que existe una demanda insatisfecha de préstamos de los sectores más pobres de la población. Entre ese segmento de pobres siempre se incluye a los pequeños productores agropecuarios que producen y comercializan en forma tradicional su producción agrícola, por no disponer de servicios financieros oportunos y baratos o porque están produciendo en una estructura agraria poco desarrollada con innumerables fallas en los mercados.

Sin embargo, la demanda de préstamos está relacionada a la segmentación de los mercados de crédito.



En este sentido partimos de un hecho indudable: que los usuarios de los mercados financieros rurales son quienes deciden en última instancia sobre la aceptación y evolución de las diferentes ofertas.

Su decisión en cuanto hacer uso de las diferentes ofertas depende fundamentalmente de las características y situación que enfrentan las diferentes familias, comunidades u organizaciones.

Por ello es importante incorporar en el análisis de la problemática del crédito agrario, las experiencias locales, aisladas y parciales del financiamiento rural, las cuales contribuirán a cubrir las necesidades crediticias de las zonas rurales que no son atendidas por el sistema financiero formal.

En ese entender, a través del presente estudio se busca identificar y analizar las características que deben cumplir el agricultor para ser sujeto de crédito dentro del sistema financiero formal.

## **1.2 Formulación del problema.**

### **1.2.1 Planteamiento del problema general.**

¿Cuál es el comportamiento de los demandantes de crédito agrícola en distrito de Ocobamba – la convención?

### **1.2.2 Planteamiento de problemas específicos.**

¿Cuáles son las características socioeconómicas de los agricultores del distrito de Ocobamba?

¿Qué factores sociales y económicos que influyen en las decisiones de los productores agropecuarios de optar o no por un crédito?

¿Cuál de los factores socioeconómicos son los más influyentes sobre la demanda de crédito agrícola?

## **II. OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN**

### **2.1 Objetivos.**

#### **2.1.1 Objetivo General.**

Determinar los factores socioeconómicos más importantes por los que el productor agropecuario demanda crédito, en el distrito de Ocobamba.

#### **2.1.2 Objetivos específicos.**

1. Efectuar un análisis descriptivo sobre la situación socioeconómica que caracterizan a los productores campesinos
2. Determinar los factores sociales y económicos que influyen en las decisiones de los productores agropecuarios de optar o no por un crédito.
3. Evaluar cuales, de estos factores, son los más influyentes sobre la demanda de crédito agrícola.

## **2.2 Justificación.**

La provincia de La Convención tiene algunos rasgos financieros similares al de una economía de mercado imperfecto, existen en muchos lugares del Perú una excesiva demanda de crédito, es decir en una economía de subsistencia conformado especialmente por campesinos pobres, los mercados rurales suelen estar escasamente desarrollados o incluso no existen, porque la mayor parte de estos productores agrarios tienen baja productividad, costos monetarios unitarios elevados y enormes dificultades para poder innovar la producción, tecnologías y procesos de tal manera que puedan alcanzar mayores niveles de eficiencia y rentabilidad.

La presente investigación pretende determinar la probabilidad de que los productores agropecuarios se constituyan en demandantes de crédito agrícola, dados ciertos factores socioeconómicos como ser: educación, nivel de ingreso, sexo, composición familiar y el número de personas que colaboran en el trabajo del productor agropecuario (sin dejar de efectuar un análisis descriptivo sobre las condiciones socioeconómicas del productor agrícola). Estas circunstancias han motivado estudiar la atención del sector agrícola con servicios crediticios, restringiéndose a la problemática de los pequeños productores campesinos.

Ante esta situación que se presenta en el sector más vulnerable de la economía peruana, la banca privada jamás podrá en juego sus dos objetivos que persiguen el de maximizar sus utilidades y minimizar sus riesgos, por lo tanto una de las formas que pueden mitigar estas relaciones asimétricas es fomentando en las instituciones financieras la adaptación y difusión de productos y tecnologías crediticias diseñadas para cada segmento de futuros mercados emergentes que subyacen en este pequeño mundo agrario rural y que esta a su vez pueda permitir una mayor flexibilidad oportuna en un acceso definitivo como sujeto de crédito.

Sin embargo, para llegar a tal situación es necesario estudiar muy prolijamente las características socioeconómicas, que son las que demuestran las deficiencias, debilidades y desventajas que tienen cada productor agrario para ser reconocido como sujeto de crédito por el sistema financiero formal.

Finalmente quiero decir que la evidencia empírica muestra, que la oferta crediticia en nuestro medio abunda, pero con ciertas condiciones lo mismo pasa con la demanda crédito, pero con ciertas restricciones.

### **III. HIPÓTESIS.**

#### **3.1 Hipótesis general.**

El comportamiento de la demanda de crédito agrícola se encuentra influenciado por factores socioeconómicos que caracterizan a los pequeños productores campesinos.

#### **3.2 Hipótesis específica.**

1. Los factores sociales y económicos influyen en las decisiones de los productores de optar o no por un crédito.
2. La actividad agropecuaria genera ingresos y determina su capacidad de pago.
3. La producción agropecuaria es uno de los factores que determina la demanda de crédito agrícola.

## IV. MARCO TEÓRICO.

### 4.1 Antecedentes.

**WONG, J. (2016)**, “EVALUACIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA DEL CRÉDITO A AGRICULTORES DE PEQUEÑA ESCALA; SITUACIÓN ACTUAL EN LA PROVINCIA DEL DATÉM DEL MARAÑÓN, REGIÓN LORETO” Concluye: Social y económicamente los créditos a agricultores no alcanzo los efectos esperados, en cuanto al mejoramiento de la calidad de vida de estas poblaciones. En el aspecto social no se observó la organización de productores como asociación para el acceso al crédito y asistencia técnica, solo una comunidad se organizó para el proyecto y otros desarrollados por ONGs; actualmente cada productor se maneja independientemente para la venta del producto en forma directa (casi no existen áreas de Sacha Inchi). En cuanto a género se observa la participación de la mujer en labores de campo, que ayuda a la cosecha y comercialización de los productos y por lo tanto ayuda a mejorar los ingresos familiares, lo que genera impacto positivo en la comunidad.

Económicamente, se obtuvo bajos ingresos en la comercialización de la semilla, por el bajo precio que se paga en la zona, donde los rematistas son los más beneficiados y por la no existencia de un mercado fijo y seguro; los productores afirman no haberse lucrado con el proyecto Sacha inchi, por la falta de una mejor cadena de valor.

Refieren que el momento de recibir el préstamo, desviaron los montos recibidos para la adquisición de bienes que ayudaran en sus labores cotidianas como compra de aparejos de pesca (redes, tarrafas, etc.), motores fuera de borda (peque peque) y artefactos electrodomésticos como televisores, es decir mejoraron su economía en forma eventual. Manifiestan haber obtenido ingresos de S/. 300,0m a S/: 500,0 nuevos soles por campaña (2 años en promedio).

El cultivo no causo impactos ecológicos puesto que se utilizaron tierras que se inundan temporalmente y con el cultivo se mejoró su uso.

Los valores referenciales en cuanto a dinero que se entregó a los beneficiarios, fue: S/. 3872,9 para preparación del terreno, compra de herramientas, fertilizantes y pesticidas

Aceptarían otro crédito para siembra del cacao, por la experiencia positiva de este cultivo en la Región San Martín

#### **4.2 Diagnostico económico del sector agricultura.**

**Figuroa, A. (2003)**, menciona que la tenencia de tierras en los valles de La Convención y Lares es bastante compleja, puesto que fue evolucionando a través del tiempo, desde la agricultura individual de subsistencia que aún existe en buen porcentaje, hasta los fundos comerciales, así la pequeña agricultura emplea mano de obra familiar mientras que la segunda utiliza mano de obra contratada permanente y eventual.

El uso de semillas mejoradas, fertilizantes, maquinaria y pesticida este muy difundido en el valle, aunque los pequeños agricultores lo usan en cantidades insuficientes o excesivas, es decir, no racionalmente.

Los requerimientos de asistencia técnica prestada a través del Ministerio de Agricultura, aun no son suficientes.

La proximidad con el mercado del Cusco hace del valle una zona importante y con mucho futuro para sus diversos productores agrícolas. No obstante, el sistema de comercialización en la actualidad carece de organización e infraestructura que permitan solucionar los problemas derivados de las características de los productos en cuanto a su periodicidad, durabilidad, diversificación, dispersión y volumen de la producción; estos problemas se complican a medida que disminuye el tamaño de la unidad agrícola. No existen centros de acopio, ni lugares donde se preparen comercialmente los productos y se concentre la oferta.

### **4.3 Tipos de explotación agrícola y/o sistemas de cultivos.**

**FUNDEAGRO (2005)**, indica que en el valle La Convención y Lares entre los 600 m. y 1600 m. la agricultura se halla muy diversificada debido a la interacción de factores favorables del terreno (plano), de la calidad de los suelos, y del clima muy templado, que hacen que esta zona sea explotada en forma muy intensiva y productiva que la zona alta. Contribuyen a esta diversificación las irrigaciones y las diferentes condiciones socioeconómicas en que se practica la agricultura. Así existen los siguientes tipos de explotación agrícola:

- Agricultura Campesina de Auto Subsistencia.
- Agricultura comercial campesina
- Agricultura comercial sin tierras.
- Agricultura de Fondos Comerciales.

#### **4.2.1 Agricultura campesina de auto subsistencia.**

**Echevarria, R. (1998)**, afirma que las parcelas del agricultor están dispersas; es decir, que el agricultor tiene uno o dos parcelas en cada zona, tratando de abarcar las tres zonas (baja, media y alta) con lo que consigue diversificar sus cultivos de subsistencia dentro de esto está el café es el cultivo principal, puesto que constituye el producto más importante no solo por tradición o por preferencia, sino por su valor como producto de exportación.

Este sistema no utiliza mano de obra pagada, es más de tipo familiar cuyas labores agrícolas son tradicionales. Solo utiliza fertilizantes y/o pesticidas en casos externos, los cultivos orgánicos no utilizan productos químicos.

#### **4.2.2 Agricultura campesina comercial.**

**MINAG (2000)**, menciona que el agricultor sigue un sistema mixto de explotación: Sus tierras, marginales las dedica para una explotación de subsistencia, mientras que sus campos más productivos los utiliza para la explotación comercial (café, cacao, fruta). Practican la rotación alterna entre cultivos comerciales y de consumo doméstico.



Este agricultor es relativamente indiferente a la producción comercial de los cultivos comerciales más rentables como café, cacao, achiote y frutas y otros cultivos hortícolas, sin embargo, el campesino no abandona del todo los cultivos de pan llevar.

#### **4.2.3 Agricultura comercial sin tierra.**

**MINAG (2000)**, menciona que muchas familias que trabajan en los centros comerciales o que tiene empleo no se les conoce como mayoristas. Estas parcelas que siempre están cambiando de arrendatario son ocupados por grupos de agricultores comerciales que no poseen o que poseen muy pocas parcelas y que producen cultivos comerciales a gran escala. Estos nuevos empresarios viven en los centros poblados del valle y han adquirido experiencia agrícola. O tienen contrato de arrendamiento y mano de obra, así mismo utilizan técnicas agrícolas, logrando altos rendimientos por hectárea. Generalmente estos agricultores son especialistas en la producción de ciertos cultivos como café, cacao, etc.

#### **4.2.4 Agricultura de los fundos comerciales.**

**MINAG (2000)**, refiere que estas empresas constituyen prácticamente lo que antes fueron las tradicionales haciendas, y son tierras de propiedad privada de grandes extensiones que ocupan generalmente las mejores tierras del valle. Los propietarios tienen conocimientos avanzados de agricultura y el uso de maquinarias agrícolas altamente tecnificadas en la explotación agrícola es indispensable, al momento de tomar decisiones de la siembra, tienen en cuenta los costos y utilidades y permanentemente están observando las fluctuaciones de los precios de los productos comerciales en el mercado de Lima, cuentan con trabajadores y contratados eventualmente, los propietarios usualmente viven en las grandes ciudades donde viajan a sus fundos.

#### 4.2.5 Créditos.

##### 4.2.6 Concepto de crédito.

**Besley, S y Brigham, E. (2000)**, indican que crédito es una palabra de origen latina (*creditum*, derivado de creer) que significa creer, tener fe, tener confianza. En este sentido es posible analizar la definición del crédito considerando aspectos financieros, jurídicos, comerciales y económicos.

Desde el punto de vista financiero, el crédito o préstamo a plazo consiste en una transacción en la que una persona llamada *prestamista* otorga a otra, llamada *prestataria*, una suma de dinero ahora, para recibir igual o mayor suma posteriormente y en fechas específicas, bajo promesa del prestatario de pagar un rendimiento adicional llamado tasa de interés.

Asimismo, tomando en cuenta la capacidad financiera que otorga al beneficiario del crédito, Risquez (1950) lo define como “el poder de compra de una persona, basado en prometidas cantidades de dinero o de servicios o bienes que podrán ser usados por dicha persona para proveer a las necesidades de la familia, para aumentar la producción y realizar inversiones.

**Aguilar, G. (2003)**, señala que la Transferencia de dinero, bienes materiales o servicios, como la transferencia del derecho a adquirir dinero bajo la promesa de que la segunda pagará el valor de lo que ha recibido y algo más por concepto de utilidad por el tiempo transcurrido llamándose a esto interés o crédito.

Es un contrato ente el deudor, quien recibe un bien, y el acreedor que entrega dicho bien con la promesa de su futuro pago. La palabra crédito viene del latín *creditum*; reputación de solvencia. Un crédito involucra a una promesa de pago.

El crédito como mecanismo de las actividades comerciales y productivas, puede y debe ser utilizado como instrumento financiero que coadyuve al

desarrollo, ello implica que sus características en términos de finalidad y procedimientos tengan necesariamente en cuenta el contexto económico social y los objetivos institucionales.

**Alvarado et. al. (1998)**, menciona que, en primer lugar, es necesario aclarar la diferencia entre el mercado de crédito y otros mercados. En la mayoría de mercados las transacciones se realizan intercambiando bienes o servicios en el momento mismo del pago (mercados *spot*), pero en el mercado de crédito se intercambia un bien (préstamo) hoy a cambio en una promesa de pago en el futuro (devolución del préstamo más los intereses pactados). Así pues, este carácter intertemporal de las transacciones en el mercado de crédito deviene en problemas de asimetrías de información: selección adversa y riesgo moral.

Para paliar los efectos de las asimetrías de información, los prestamistas recurren a mecanismos directos e indirectos. Los primeros incluyen el monitoreo y la interrelación con otros mercados. Los mecanismos indirectos son la tasa de interés y la amenaza del corte del crédito.

#### **4.2.7 Crédito agrícola.**

**FAO-GTZ (2001)**, indica que este tipo de crédito es el destinado a proveer a la agricultura de los recursos financieros necesarios cuando el agricultor carece de capital propio suficiente para hacer producir la unidad agrícola que explota. La finalidad de este crédito es otorgar al agricultor los fondos necesarios para bajar una mayor productividad de trabajo humano y de los recursos naturales, por la adecuada combinación.

**Gonzales, E. (1980)**, señala que el crédito agrícola es un instrumento de financiamiento destinado a proveer al agricultor de los recursos necesarios para promover las actividades de producción, incluyendo tanto el financiamiento para capital de trabajo como para realización de inversiones de capital de trabajo como la realización de inversiones de capital que vayan en mejora de las condiciones de producción presentes y futuras.

Normalmente el crédito agrícola es promovido por el Estado a través de instituciones formales, tanto públicas como privadas. En este caso se refiere a un sistema de financiamiento creado para vincular al hombre del campo directamente a las fuentes específicas de crédito, liberándolo de la onerosa intermediación que lo despoja de gran parte de su producto y de su trabajo en referencia al crédito otorgado por prestamistas informales.

#### **4.2.8 Crédito agrario.**

**FAO-GTZ (2001)**, indica que es la actividad económica mediante la cual las instituciones financieras (banca de fomento y banca privada) y algunas entidades sin fines de lucro, destinan determinados recursos financieros a la actividad agraria de un país, con el propósito de incrementar la productividad del agro. Con mayor precisión podemos decir que los préstamos agrícolas son los que se otorgan a los agricultores para satisfacer las necesidades a corto, mediano y largo plazo, los gastos que le ocasiona la actividad agropecuaria y pueden ser de campaña (menor de un año) y de capitalización (a plazo mayor de un año).

**Vélez, J. (1984)**, menciona que el Crédito Agrario, es un instrumento de política económica, que por sus propias características, contribuye a resolver problemas socioeconómicos del sector rural, permitiendo el acceso al capital, que es un recurso escaso, sobre todo en países en desarrollo, facilitando una combinación con la mano de obra y los recursos naturales renovables para obtener la producción y, con ella, el ingreso y el mejoramiento del nivel de vida.

#### **4.3 Objetivo del crédito agrario.**

**García, N. (2002)**, señala que en general el objetivo del crédito agrario es promover el desarrollo rural a través del financiamiento de las actividades agrarias (agrícola, agroindustrial, pecuario, forestal) de un país a fin de incrementar y diversificar la producción de acuerdo a las condiciones ecológicas y del suelo.

Obviamente se debe buscar el aumento de la productividad, pero para ello es necesario que el sector agrario cuente paralelamente con un programa de Extensión Agrícola que se encargue de producir la tecnología adecuada para su financiamiento por el crédito agrario.

**Contreras, I. (1999)**, refiere que es fundamental tener claro que el crédito es parte de un conjunto de recursos y servicios orientados a mejorar la productividad de los pequeños productores. Por lo tanto, se debe trabajar conjuntamente con otras instancias de apoyo a fin de asegurar de que todos los recursos estén disponibles oportunamente.

**Gonzales, E. (1980)**, señala que el objetivo general del crédito agrícola es, naturalmente, el de llevar al agricultor a la mejoría de sus métodos de trabajo, al aumento de su productividad y a la conservación de los recursos naturales de los cuales se sirve, principalmente el suelo.

#### **4.4 Análisis de un crédito agrario.**

**Yaron, J. (2002)**, comenta que desde el punto de vista financiero el análisis de un Crédito agrario resulta aún más complejo que el análisis de un préstamo cualquiera de la banca comercial, porque además de los factores estudiados en el análisis surgen otros que escapan por lo general a la responsabilidad de un prestatario (agricultor), resultara entonces difícil para el responsable del otorgamiento del crédito tomar una decisión para la aprobación del préstamo. Entre los factores adicionales podemos señalar: riesgo ambiental, baja rentabilidad de cultivos, garantías, vías de comunicación, comercialización, tecnología y otros.

##### **4.4.1 Riesgos ambientales.**

**Yaron, J. (2002)**, indica que en la actividad agropecuaria los riesgos son mayores e imprevisibles porque resulta difícil prever una inundación una sequía heladas que pueden arrasar con una plantación determinada y más aún si tenemos en cuenta que la zona tropicales húmedas como nuestra selva se caracterizan por un alto componente de riesgo, que convierten al

sector agropecuario en sujeto poco deseable a por no decirlo, indeseable de los recursos ordinarios de la banca comercial, deficiencia que fue prácticamente cubierta por la banca de fomento (Banco Agrario del Perú).

#### **4.4.2 Baja rentabilidad de cultivo.**

**Yaron, J. (2002)**, menciona que la mayor parte de nuestro territorio presenta limitaciones para la instalación y establecimiento de cultivos con posibilidades de éxito económico. Los problemas se presentan con mayor gravedad en el caso de la Sierra que presenta serios problemas de sequía y caprichosa topografía.

#### **4.4.3 Garantías.**

**Yaron, J. (2002)**, indica que tradicionalmente las entidades de crédito exigen garantías prendarias a los prestatarios tanto grandes como pequeños; ello generalmente depende del monto de la inversión y tipo de préstamo que otorga. En el caso de nuestro país, normalmente exigían títulos de propiedad del fundo o certificado de posesión expedido por el Ministerio de Agricultura para los préstamos de capitalización (mayor de un año), exigía garantías de infraestructura, semovientes, maquinarias, etc. De acuerdo a la línea de producción.

Recientemente el Gobierno mediante Decreto Ley modifico la tendencia de la propiedad de la tierra, otorgando propiedad de las mismas a los agricultores con el propósito de que dicha propiedad sirva como garantía ante las entidades crediticias para efectos de la obtención de préstamos. Al parecer dicha medida no viene cumpliendo con su objetivo.

#### **4.4.4 Vías de comunicación.**

**Yaron, J. (2002)**, señala que normalmente cuando se otorgan los préstamos en lugares de difícil accesibilidad se debe tener presente que estas zonas cuenten preferentemente con fáciles vías de acceso, que garanticen el traslado de las cosechas desde los centros de producción a los lugares de acopio o venta, sin correr el riesgo de que se pierda por el mal estado de las pistas carreteras o caminos. Este factor es importante considerar en nuestro

país porque la mayoría de los medios de comunicación se encuentran deteriorados.

#### **4.4.5 Tecnología.**

**FUNDEAGRO (2002)**, menciona que cuando otro factor principal en el otorgamiento del crédito agrario es la utilización de tecnología mejorada: la renuencia reiterada de la banca de fomento en aceptar el financiamiento de préstamo agropecuarios empleando paquetes tecnológicos generados por la investigación agrícola, situación de que de hecho impidió incrementar la productividad, manteniendo la banca por lo general una actitud extremadamente conservadora, lo cual no es lo más aconsejable por cuanto el papel de la banca de fomento es promover el desarrollo rural a través del financiamiento de cultivos que demuestren mayor rentabilidad mediante el empleo de tecnología mejorada.

#### **Las dificultades geográficas**

**Gallup y Sachs, (1999)**, indican que es importante mencionar que algunos trabajos han mostrado la relación inversa existente entre el desarrollo económico, las dificultades geográficas de los países y las variables demográficas. Las dificultades geográficas también pueden repercutir negativamente, ya sea en la posibilidad de expansión de los servicios financieros o en los costos elevados para su provisión. La reducida densidad poblacional existente en las zonas rurales de los países en desarrollo, como el Perú, dificulta la ampliación de redes de cajeros automáticos, cajeros corresponsales y oficinas del sistema financiero.

### **4.5 Tipos de préstamos en el crédito agrario.**

#### **4.5.1 Sostenimiento.**

**Aznaran, G. (1991)**, señala que son los llamados préstamos de campaña o de corto plazo y son aquellos destinados a financiar las necesidades de capital de trabajo de las explotaciones agropecuarios cuyo plazo normal es de un año. En este tipo de préstamo se ubican los cultivos de pan llevar.

#### **4.5.2 De capitalización.**

**Aznaran, G. (1991)**, comenta que son aquellos préstamos denominados de mediano y largo plazo y están destinados a financiar las necesidades de capital de inversión de las explotaciones agropecuarias cuyo plazo normal es de más de un año. En este rubro se ubican los frutales, plantaciones agroindustriales, ganadería, reforestación, etc.

#### **4.5.3 De comercialización.**

**Aznaran, G. (1991)**, indica que son aquellos préstamos que permiten financiar las necesidades de capital para la comercialización de productos agrícolas de exportación. En caso nuestro la comercialización del café cuya exportación la realizan las cooperativas dedicadas a este cultivo.

### **4.6 Experiencias de créditos rurales en el Perú.**

**Pérez, E (2001)**, refiere que en nuestro país la banca comercial fue desplazada del mercado, el crédito rural en la década de los 70 y 80 por el Banco Agrario, quien financiaba el mayor porcentaje del crédito que se concedía al sector agropecuario hasta fines del año 1992 en que se dispuso su liquidación.

Antes de la nueva política económica, los pequeños empresarios contaban básicamente con dos fuentes de financiamiento el Banco Agrario y los prestamistas informales (personas que otorgaban préstamos sin mediar contrato alguno y solo de palabra y a un costo efectivo alto).

El financiamiento rural fue planteado desde sus comienzos a partir de la severa restricción de recursos financiero dirigido al ahorro en que se generó, precisamente, como resultado de las políticas anti inflacionarias de corte recesivo puestas en marcha desde agosto de 1990 y de otra parte por el rediseño de la economía competitiva bajo los marcos del mercado abierto al exterior.



#### **4.7 El crédito agrícola y el sistema financiero peruano.**

La tasa de penetración del crédito en el sector agropecuario es baja, en promedio 1 de cada 10 productores ha solicitado en alguna oportunidad un crédito agrícola. Durante el 2012, cerca de 200 mil pequeños y medianos productores agropecuarios solicitaron crédito y para el 2016 se observa el incremento de esta cifra en 4%. (Censo Nacional Agrario 2012, Escuela Nacional de Archivos 2016).

La oferta de créditos en estas zonas no es atractiva para las instituciones financieras por a los bajos recursos de los productores, bajo rendimiento de los créditos, riesgo de las actividades productivas, altos costos transaccionales y dificultad para el monitoreo y selección de los prestatarios. Por el lado de la demanda, Palacios 1998, destaca la inhibición de los agricultores pequeños y medianos en solicitar créditos; mientras que el Censo Nacional Agrario 2012 y la Escuela Nacional de Archivos 2016 revelan que las principales razones por las cuales no se solicitan créditos agrícolas son: la falta de necesidad, intereses elevados y la falta de garantías. Si bien la tasa de aprobación de créditos agropecuarios es alta y supera el 90%, se identifica que el mayor porcentaje de rechazos se da en las regiones de sierra y selva, siendo la falta de garantías el principal motivo de la no obtención de créditos en el sector. (CENAGRO, 2012).

#### **4.8 Unidades de Producción, Crédito e Inversión.**

**Daly, H. (2008)**, menciona que el sector agropecuario está sujeto a diversos “shocks” que inciden en la producción y, por tanto, los productores enfrentan un importante grado de incertidumbre. No obstante, así como en otras actividades productivas, generalmente las unidades de producción del sector agropecuario no asumen algún tipo de riesgo a menos que esperen un beneficio monetario. En ese sentido, la expectativa de un mayor beneficio se asocia con un riesgo más elevado. La evidencia disponible a escala internacional muestra que, en general, los agentes económicos ajustan sus comportamientos a cambios en el nivel de riesgo.

#### 4.9 Oferta.

**Guerra, A. (1995)**, indica que la oferta estudia la cantidad de producto que los productores están dispuestos a suministrar. Analiza las condiciones de producción, a partir de datos de la situación actual y futura para proporcionar las bases y poder hacer proyecciones, con el fin de prever las posibilidades del proyecto en las condiciones de competencia existentes.

Jacome, W. (2005), afirma que la Oferta está constituida por el conjunto de proveedores que existen en el mercado y constituye la competencia actual que debe enfrentar el producto o servicio, objeto del proyecto, si se trata de un nuevo producto o servicio es importante identificar cuáles son los posibles sustitutos para poder comparar con la demanda.

#### 4.10 Demanda.

**Guerra, A (1995)**, menciona que en la demanda del producto se determinan las cantidades del producto que los consumidores están dispuestos a adquirir y que justifican la realización de los programas de producción, también su disposición de poder adquisitivo suficiente para adquirir el producto. Debe comprender la evolución de la demanda actual, y el análisis de ciertas características y condiciones que sirvan para explicar su probable comportamiento a futuro.

**Stiglitz J. y A. Weiss (1981)**, indican que uno de los temas más difíciles de abordar al analizar los mercados de créditos es el de la demanda. La escasa literatura sobre el punto no resulta casual. El problema de determinar la demanda de crédito resulta complejo por varias razones, principalmente porque no es fácil discriminar las razones tras la decisión o la opción de no pedir un crédito. Los mercados de crédito tienden a equilibrarse sin alcanzar niveles de precios que "limpien" el mercado sino, más bien, con racionamiento en cantidades, pues los altos precios incrementan los riesgos de selección adversa de prestatarios.

Definir el grupo que podría demandar crédito permite establecer un primer conjunto, de demandantes potenciales. En el caso de los demandantes de crédito agropecuario podemos definir a los demandantes potenciales como todos aquellos que poseen o trabajan alguna explotación agropecuaria. Por la propia naturaleza de la producción agropecuaria es fácil asociar el proceso productivo con la necesidad de créditos, ya sea como medio para financiar la campaña de producción que generará ingresos sólo al final de un periodo de varios meses, permitiendo se repague la deuda, o por la fuerte presión de gasto en las etapas iniciales del proceso productivo, altamente estacional.

Conocer cuántos de estos demandantes potenciales realmente demandan crédito resulta complicado. Podemos saber cuántos de estos prestatarios potenciales solicitaron un crédito (no siempre es fácil, pero es factible). Del grupo de los que solicitaron un crédito, un grupo obtendrá el crédito solicitado (demanda satisfecha) aunque no necesariamente en el monto solicitado, sobre todo si hay racionamiento por cantidades. El resto, que no recibió crédito, constituirá la demanda insatisfecha (observable).

### **Demanda a financiamiento en el ámbito rural**

**Raccanello, K. (2013)**, comenta que es muy poco lo que se conoce sobre la demanda de financiamiento en el ámbito rural (que incluye financiamiento para actividades agropecuarias). Los agentes que demandan créditos para actividades rurales tienen diferentes características y, por ello, requieren productos financieros distintos. En el agregado nacional, el nivel de acceso a crédito en el ámbito rural es bajo.

En el caso de los pequeños y medianos agricultores comerciales, los problemas de acceso a fuentes de financiamiento formales son distintos; más restrictivos. En primer lugar, muchos intermediarios formales trabajan sólo con productores de determinada escala (por lo general de 10 hectáreas a más<sup>14</sup>) lo que crea un filtro (una suerte de racionamiento por escala) para las solicitudes y/o con tipos de productos predefinidos (de alto valor, con mercado seguro, con precios relativamente menos variables, etcétera). En

segundo lugar, estos productores enfrentan altos costos de transacción para acceder al crédito: los costos de cumplir con los requisitos de hipotecas, verificaciones y documentación exigidos por los intermediarios resultan prohibitivos en relación con los montos de crédito que solicitan.

**Triveli, C. (2001)**, Los agricultores de subsistencia trabajan con muy poco crédito, en primer lugar, por su limitada capacidad de repago (especialmente en términos monetarios) y por la ausencia de prestamistas que logran entrar en su lógica productiva. En este sentido, las experiencias de las ONG, en un inicio con fondos rotatorios y luego con créditos monetarios, han mostrado que es factible realizar transacciones exitosas con este segmento de agricultores.

#### **4.11 COSTO BENEFICIO.**

**Gitman, L. y Joehnk, M. (2009)**, indica que es proceso conocido como evaluación de proyectos; o un planteamiento informal para tomar decisiones de algún tipo, por inteligencia inherente a toda acción humana. Se usa para determinar las opciones que proveen la mejor forma de conseguir beneficios manteniendo los ahorros.

El proceso involucra, un peso total de los gastos previstos en contra del total de los beneficios previstos de una o más acciones con el fin de seleccionar la mejor opción o la más rentable. Muy relacionado, pero ligeramente diferentes, están las técnicas formales que incluyen análisis costo-eficacia y análisis de la eficacia del beneficio.

#### **4.12 DIAGNOSTICO SITUACIONAL DEL DISTRITO DE OCOBAMBA.**

**Plan de Desarrollo Concertado – Municipalidad Ocobamba (2015).** El distrito de Ocobamba es uno de los catorce que conforman la provincia de La Convención, ubicada en el departamento del Cuzco, bajo la administración el Gobierno regional del Cuzco. Cuenta con una superficie total de 840.93 km<sup>2</sup>, formada por cerros que exceden de 3500 m. y de

pintorescos valles que se prestan para la agricultura y la ganadería, presenta el paisaje de montaña, que consiste en contrafuertes andinos orientales accidentados, con pendientes mayores a 40 %, zona de transición entre selva alta y baja. Con formación vegetal montañosa tropical. La PEA está constituida por el sector agropecuario, y constituye la fuente de ingresos monetarios y da ocupación al 60% de la población total.

La población se dedica principalmente a la actividad agrícola y a la ganadería en las partes altas. El cultivo de mayor importancia económica es el café, seguido del cacao, que es una de sus fuentes de alimentación. En menor escala se encuentran los frutales como el plátano, piña, papaya, palto, maíz, yuca, virraca cultivados para autoconsumo. Así mismo existe pocas familias que realizan actividades adicionales como comercio o Transporte que representa un 2 % de la Población. Así mismo, presenta un alto índice de analfabetismo, lo que contribuye al nivel de pobreza en la que se encuentran.

A nivel de todo el distrito se tiene tres establecimientos de salud ubicados en los poblados de Kelkaybamba, San Lorenzo que depende de la Micro Red de Salud de Quellouno; y Versailles que depende de la Micro Red de Yanatile.

En el ámbito del distrito la población cuenta con algún tipo de abastecimiento de agua, pero sin el tratamiento adecuado de Potabilización. El 91.89% de las Comunidades consume agua de filtraciones naturales, empozadas, puquiales y riachuelos que no presentan las condiciones de salubridad para el consumo humano.

Las edificaciones en su mayoría son de adobe o tapia en un 87.45%, esto se debe a los altos costos que significan el traslado de materiales de construcción, tales como el cemento y agregados. El techo es de tejas en un 77.68% y el piso representan un 90.1% de tierra, siendo la diferencia de cemento.

## **V. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.**

### **5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN:** Descriptivo

### **5.2 UBICACIÓN ESPACIAL.**

#### **5.2.1 Lugar de ejecución.**

El presente trabajo de investigación, se efectuó en los sectores Kelkaybamba, San Lorenzo y Versalles, la población total fue de 96 cafetaleros ubicados en el distrito de Ocobamba, provincia de La Convención, donde se realizó el trabajo descriptivo.

#### **5.2.2 Ubicación política.**

Región : Cusco  
Provincia : La Convención  
Distrito : Ocobamba  
Sector : Kelkaybamba, San Lorenzo y Versalles.

#### **5.2.3 Ubicación geográfica.**

Altitud : 1 400 m  
Longitud : 72°39' 53.48"  
Latitud : 12°49' 24.14"

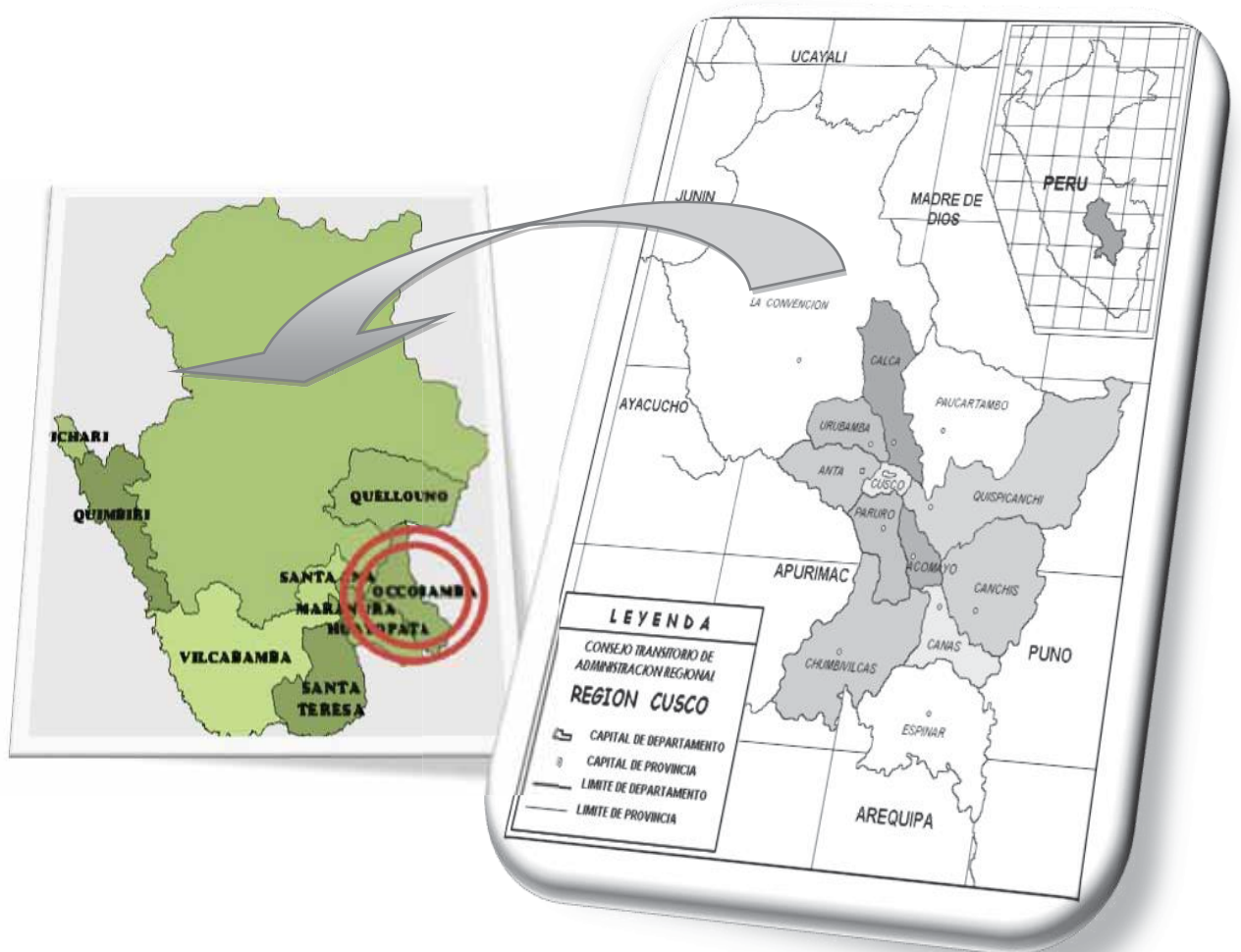
#### **5.2.4 Ubicación ecológica.**

Piso ecológico : Bs – St  
Humedad relativa : 65.2 %  
Precipitación anual : 1200 mm  
Temperatura media : 25° C.

#### **5.2.5 Ubicación hidrográfica.**

Cuenca : Kelkaybamba  
Cuenca : San Lorenzo  
Cuenca : Versalles

Imagen N° 1: Mapa político de la provincia de La Convención.



Fuente: Municipalidad Distrital de Ocobamba.



Imagen N° 2: Mapa político del Distrito de Ocobamba.



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas e Informáticas.

### 5.3 UBICACIÓN TEMPORAL.

La presente investigación se inició el 01 de marzo y culminó el 30 de mayo del 2017.



## **5.4 MATERIALES Y MÉTODOS.**

### **5.4.1 Materiales.**

#### **5.4.1.1 Material de campo y equipos.**

- Libretas de campo.
- Fichas de encuestas
- Bolígrafos
- Lápiz
- Cámara fotográfica
- GPS.

#### **5.4.1.2 Materiales de gabinete.**

- libros de consulta.
- Computadora
- Calculadora
- Software Informático
- USB
- Hojas de papel bond
- Etiquetas

### **5.4.2 Metodología.**

La metodología propuesta para llevar a cabo el presente trabajo de investigación fue de naturaleza cualitativa y cuantitativa, la recolección de información se efectuó mediante encuestas desarrollándose la siguiente fase.

#### **5.4.2.1 Diseño de la investigación.**

El diseño de la investigación fue no experimental (descriptivo),

El ámbito de referencia para la investigación fueron las cuencas Kelkaybamba, San Lorenzo y Versalles del distrito de Ocobamba en la Provincia de La Convención.

#### 5.4.2.2 Población y muestra.

##### a) Población

La población de la investigación está constituida por los jefes de familia rurales productores de café, asentados en las cuencas Kelkaybamba, San Lorenzo y Versalles del Distrito de Ocobamba de la Provincia de La Convención. La población del distrito de Ocobamba, tomando como referencia el Censo 2007, cuenta con una población de 6,454 habitantes, de las cuales.

##### b) Tamaño de la muestra.

El tamaño de muestra se obtuvo en base a los productores que pertenecen a los proyectos por parte de las Municipalidades que se dedican exclusivamente a la producción de café, de los cuales en la cuenca de San Lorenzo son 23 familias, 25 familias en Kelkaybamba y 18 familias en Versalles. La encuesta se efectuó solo a 21 productores en la cuenca San Lorenzo, 23 en Kelkaybamba y 17 en Versalles.

Para determinar el tamaño de la muestra representativa se utilizó la fórmula siguiente:

$$n = \frac{Z^2 P (1-p) N}{E^2 (N - 1) + Z^2 p (1- p)}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra.

Z = Nivel de confianza (números determinados según la tabla de valores críticos de la distribución norma estándar) Z de 95% =Z de 0.4750=1,96

p = proporción de las unidades de análisis que tienen un mismo valor de la variable (probabilidad de éxito) = 0.5

(1-p) =Proporción de las unidades de análisis en las cuales la variable no se presenta (probabilidad de fracaso) = 0.5

N = Población total a tratar (tamaño de la población)

E = Error máximo permitido 5% =0,05

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5(1 - 0.5) * 23}{0.05^2(23 - 1) + 1.96^2 * 0.5(1 - 0.5)}$$

n = 21 productores

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5(1 - 0.5) * 25}{0.05^2(25 - 1) + 1.96^2 * 0.5(1 - 0.5)}$$

n = 23 productores

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5(1 - 0.5) * 18}{0.05^2(18 - 1) + 1.96^2 * 0.5(1 - 0.5)}$$

n = 17 productores

c) Distribución de la muestra por cuencas.

**Cuadro N° 01: Tamaño muestral de San Lorenzo**

<b>Cuenca</b>	<b>Nº</b>	<b>Sector</b>	<b>Apellidos y nombres</b>
SAN LORENZO	1	Belempampa	ACHAHUI ZUBELETA, Florentino
	2	Huillcapugio	ALTAMIRANO MANCILLA, Raúl Mario
	3	Buenos Aires	CABRERA ACHAICA, Soraida
	4	Pampahuasi	CANDIA APAZA, Alberto
	5	Toledo	CRUZ ESCOBAR, Pablo
	6	Toledo	CUBA KILCA, Valentín
	7	Toledo	CUBA VILLANUEVA, Constantino
	8	Huillcapugio	CUETO BAÑOS, Julián
	9	Chinganilla Chico	DELGADO LEÓN, Paulino
	10	Buenos Aires	DUEÑAS FIGUEROA, Abimael
	11	Chinganilla	DUEÑAS FIGUEROA, Hayde
	12	Buenos Aires	DUEÑAS LAUREL, Cosme
	13	Buenos Aires	FIGUEROA CUSI, Elías
	14	Buenos Aires	FIGUEROA CUSI, Victoria
	15	Belempampa	GAYOSO GUILLEN, Alejandro
	16	Belempampa	GAYOSO PAPEL, Moisés
	17	Munaypata	GUTIERREZ CRUZ, Genaro
	18	San Lorenzo	GUTIERREZ CRUZ, Ricardo
	19	Munaypata	HUAMAN PAUCCAR, Bernardino
	20	Chinganilla	LUNA OLAVE, Mirian Roxana
	21	Chinganilla Grande	MAQQUE HUARANCCA, Wilber

Fuente: Elaboración propia.

**Cuadro N° 02: Tamaño muestral de Kelkaybamba**

<b>Cuenca</b>	<b>Nº</b>	<b>Sector</b>	<b>Apellidos y nombres</b>
KELKAYBAMBA	1	Estanque	ABARCA CHAHUAILLO, Santos
	2	Lechepata	AGUAYO CHIPANA, Denis
	3	Estanque	ABARCA CHAHUAYLLO, Javier
	4	Lechepata	BÁEZ FLORES, Avelino
	5	Cedropampa	CHARALLA GAMBOA, Vicente
	6	Estanque	CHOQUE GUIA, Gualberto
	7	Kelcaybamba	CRUZ PERCCA, Tomasa
	8	Estanque	DÍAZ CHIPANA, Hernán
	9	Aucamayo	ESPINOZA PANDO, Benito
	10	Aucamayo	ESPINOZA PANDO, Mario
	11	Ocobamba	FERRO CASCAMAITA, Benito
	12	Pirhua	FERRO CCORI, Simón
	13	Utuma	FLORES PUMACAYO, Eduardo
	14	Utuma	FLORES PUMACAYO, Elías
	15	Ocobamba	FUENTES TAIPE, Herlin
	16	Ocobamba	GALLEGOS SERRANO, Paulino
	17	Ocobamba	GAMARRA CCAPCHI, Darío
	18	Marampampa	GARCIA HERRERA, Hermogenes
	19	Kelcaybamba	GARCIA HERRERA, Uriel
	20	Tablahuasi	GUEVARA MELLADO, Wilber
	21	Perla	GUEVARA ONTON, Leonardo
	22	Vaquería	NINAHUAMAN HUAMANVILCA, Nicanor
	23	Estanque	CAMPANA VARGAS, Fortunato P.

Fuente: Elaboración propia.

**Cuadro N° 03: Tamaño muestral de San Versalles**

<b>Cuenca</b>	<b>Nº</b>	<b>Sector</b>	<b>Apellidos y nombres</b>
VERSALLES	1	Ornopampa	ALAGÓN PORRAS, Guillermo
	2	Santa Elena	CRUZ MAMANI, Dedan
	3	Carmen Alto	CRUZ VILLAVICENCIO, Martin
	4	Carmen Alto	LOAIZA RAMOS, Pio
	5	Alto Versalles	MOGOLLÓN VILLANUEVA, Edwin
	6	Carmen Alto	PINEDO VILLAVICENCIO, Raymundo
	7	Santa Elena	REYES RICALDE, Edinaldo
	8	Media Luna	ROJAS SALAS, Silvia
	9	Carmen Alto	SOLORZANO VIZARRETA, Jerber
	10	Carmen Alto	SOLORZANO VIZARRETA, Mario
	11	Carmen Alto	TILCA TTITO, Juan
	12	Carmen Alto	VEGA SOLORZANO, Zoila
	13	Carmen Alto	VILLAVICENCIO VEGA, Cristina
	14	Carmen Alto	VILLAVICENCIO VEGA, Eugenio
	15	Media Luna	YUCRA SUTTA, Anastacio
	16	Antibamba	COELLO PIZARRO, Leónidas
	17	Antibamba	MONTALVO PAUCAR, Oscar Manuel

Fuente: Elaboración propia.

### **5.4.2.3 Recopilación de información.**

#### **a) Fuentes de información.**

El presente trabajo de investigación se realiza con información de fuentes primarias y secundarias.

- **Fuentes primarias.**

Fueron referencias obtenidas de forma directa a través de encuestas para ello se diseñó y estructuró un cuestionario de preguntas, conteniendo ítems necesarios relacionados a la materia de investigación el mismo que se aplicó a los productores de los sectores en estudio. Los ítems contenidos en el cuestionario de preguntas fueron básicamente sobre las actividades agropecuarias, ingreso económico, crédito agrario, composición familiar y aspectos socioeconómicos de los productores.

- **Fuentes secundarias.**

Información obtenida a través de guías, documentos, etc. Asimismo, se obtuvo información respecto a la tasa de interés de las financieras que existen en la zona.

#### **b) Método y procedimiento para la recolección de datos.**

Se realizó el trabajo de campo, que consistió en realizar las encuestas a los agricultores productores de café de las zonas en estudio, luego de la recolección de datos se procedió a realizar la consistencia de la información, con la finalidad de subsanar errores muestrales ocurrido en el trabajo de campo.

El método empleado para la realización de las encuestas fue la entrevista directa, habiendo visitado a los agricultores en sus respectivas fincas; durante el periodo de recolección de la información. El periodo de referencia para las variables a investigar fue: la última campaña de café (2017).

## **5.5 Evaluacion realizada.**

### **5.5.1 Aspectos socioeconómicos evaluados.**

Los aspectos socioeconómicos evaluados en el presente estudio fueron: edad, genero, estado civil, nivel de educacion, material predominante de la vivienda, servicios de saneamiento, seguro social, tenencia de tierra, área de finca, área de café, comercialización de café, otros productos, otras actividades a parte del café. De la tasa de interés: Solicito crédito o no, deuda actual del productor a entidad financiera, destino inversión del crédito obtenido por el productor.

## **5.6 Analisis estadístico.**

Para realizar el análisis e interpretación de datos se utilizó el software estadístico SPSS “**Statistical Product and Service Solutions**”, tabulándose la información de acuerdo a los objetivos planteados.

## VI. RESULTADOS Y DISCUSION.

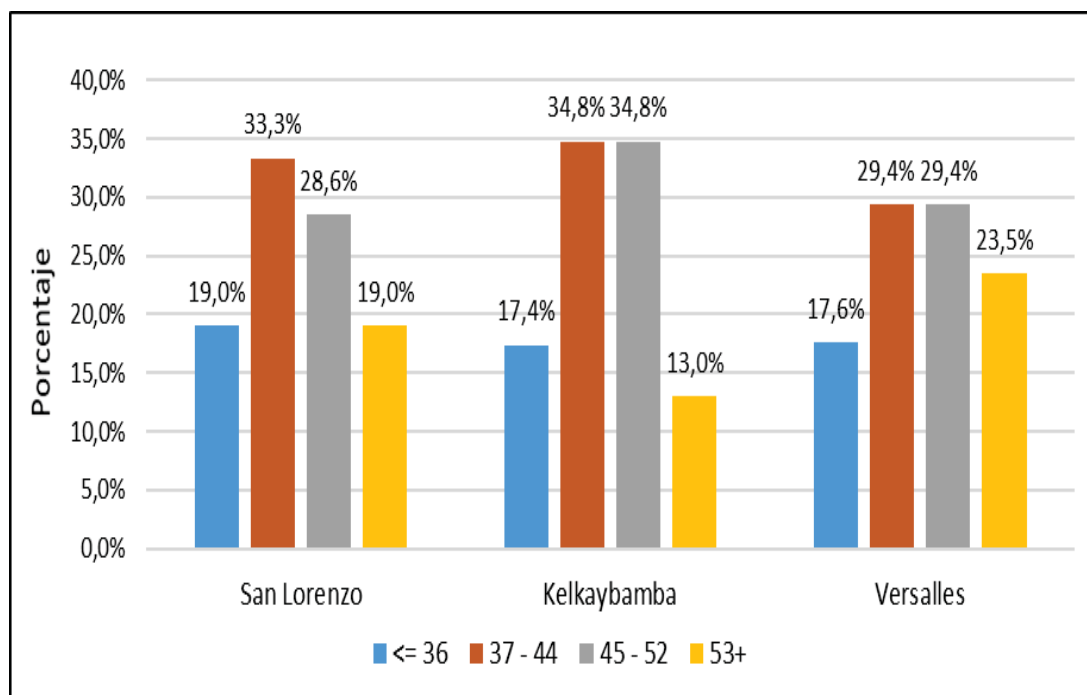
### 6.1 Analisis descriptivo.

#### 6.1.1 Edad del productor.

**Cuadro 4: tabla de contingencia edad \* Sector.**

Edad del agricultor		SECTOR			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
<= 36	Recuento	4	4	3	11
	% de Sector	19,0%	17,4%	17,6%	18,0%
37 - 44	Recuento	7	8	5	20
	% de Sector	33,3%	34,8%	29,4%	32,8%
45 - 52	Recuento	6	8	5	19
	% de Sector	28,6%	34,8%	29,4%	31,1%
53+	Recuento	4	3	4	11
	% de Sector	19,0%	13,0%	23,5%	18,0%
Total	Recuento	21	23	17	61
	% de Sector	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

**Grafico 1: Edad del productor por sector.**





En el cuadro 4, se puede apreciar que el 19.0% del sector de San Lorenzo tienen edades menores e iguales a 36 años, seguido del 17.60 % y 17.40 % que son de los sectores Versalles y Kelkaybamba respectivamente.

Por otro lado, el 34.8 % de los encuestados que tienen entre 37 y 44 años son del sector de Kelkaybamba, así mismo el 33.3 % y 29.4 % son de los sectores San Lorenzo y Versalles. Con respecto a las edades de 45 – 52 años de edad el 34.8 % son del sector Kelkaybamba, el 29.4 % de Versalles y el 28.6 % de San Lorenzo y por último entre los productores de edades mayores a 53 años el 23.5 % son de Versalles, el 19.0 % de San Lorenzo y el 13.0 % del sector de Kelkaybamba.

Los resultados descritos concuerdan con obtenido por Roger, C. (2018), quien determinó que la edad del agricultor en las cuencas Chapo y Chirumbia, Quellouno – La Convencion, fluctúan entre 46 y 50 y en menor porcentaje las edades menores a 35 y de 61 a 65.

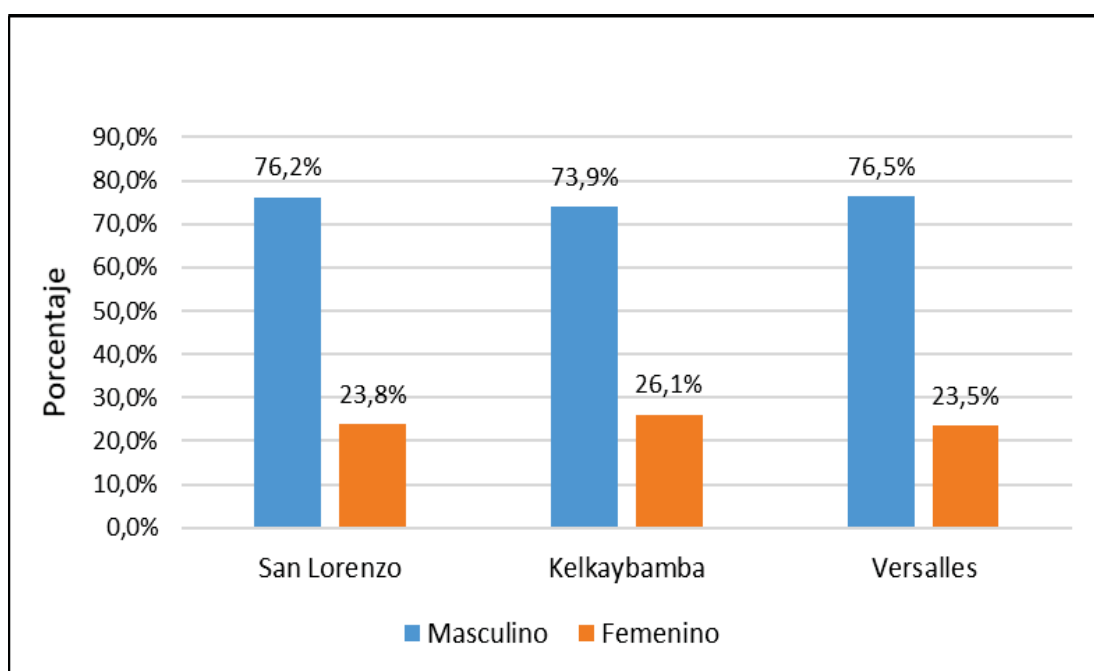
Por otro lado según Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017. Resultados definitivos – Cusco, la población del grupo de 65 y más años de edad aumentó en las últimas dos décadas, de 4,8% en 1993 paso a 6,2 % en el 2007 y a 7,8 % en el 2017.

### 6.1.2 Genero del producto.

**Cuadro 5: tabla de contingencia genero \* Sector.**

Genero		SECTOR			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
Masculino	Recuento	16	17	13	46
	% de Sector	76,2%	73,9%	76,5%	75,4%
Femenino	Recuento	5	6	4	15
	% de Sector	23,8%	26,1%	23,5%	24,6%
Total	Recuento	21	23	17	61
	% de Sector	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

**Grafico 2: Genero del productor \* sector.**



Según cuadro N° 5, del total de varones encuestados el 76.2 % son del sector de San Lorenzo y el 73.9 % del sector de Kelkaybamba y un 76.5 % del sector de Versalles.

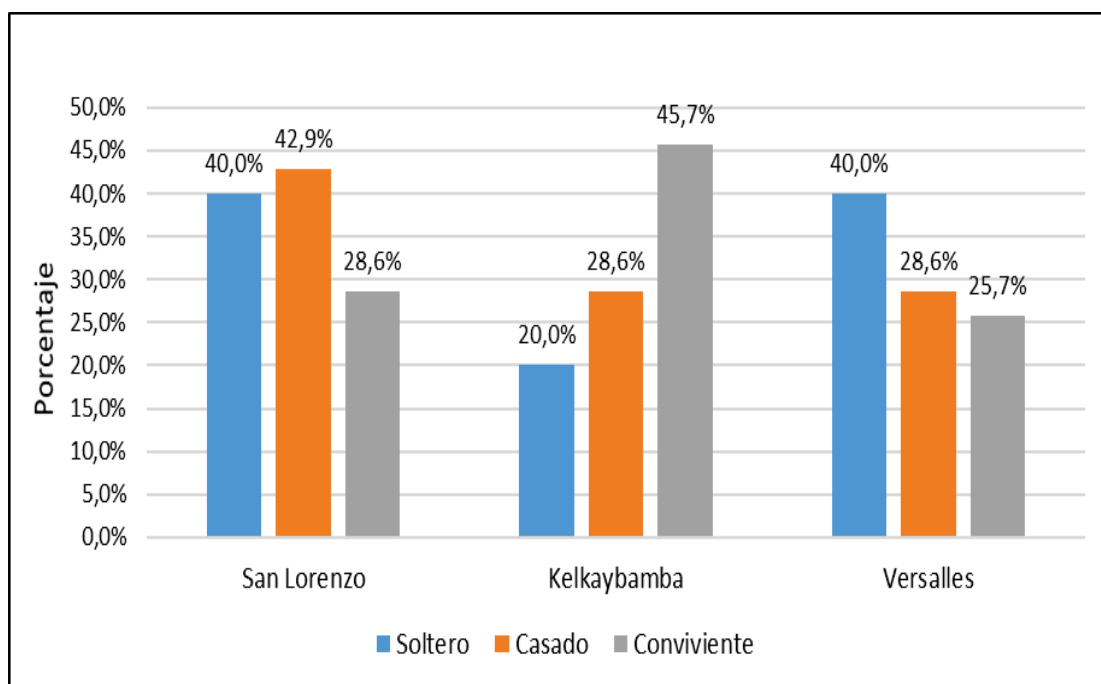
Del total de mujeres encuestadas el 23.8 % son del sector de San Lorenzo, el 26.1 % del sector de Kelkaybamba y el 23.5 % de Versalles. De los datos se puede deducir que el género masculino en mayor porcentaje conduce la parcela.

### 6.1.3 Estado civil del productor.

**Cuadro 6: tabla de contingencia estado civil \* Sector**

Estado civil		SECTOR			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
Soltero	Recuento	2	1	2	5
	% estado civil	40,0%	20,0%	40,0%	100,0%
Casado	Recuento	9	6	6	21
	% estado civil	42,9%	28,6%	28,6%	100,0%
Conviviente	Recuento	10	16	9	35
	% estado civil	28,6%	45,7%	25,7%	100,0%
Total	Recuento	21	23	17	61
	% estado civil	34,4%	37,7%	27,9%	100,0%

**Grafico 3: Estado civil del productor \* sector.**



Del 100 % que indicaron ser solteros el 40.0 % son de San Lorenzo y Versalles, mientras que el 20.0 % son de Kelkaybamba. En tanto los encuestados que indicaron ser casados el 42.9 % son de San Lorenzo y un 28.6 % se encuentran en Kelkaybamba y Versalles.

Con respecto a los que indicaron ser convivientes el mayor porcentaje se encuentran en Kelkaybamba en un 45.7 %, en tanto el 28.6 % son de San Lorenzo y finalmente el 25.7 % de Versalles. cuadro N° 6.

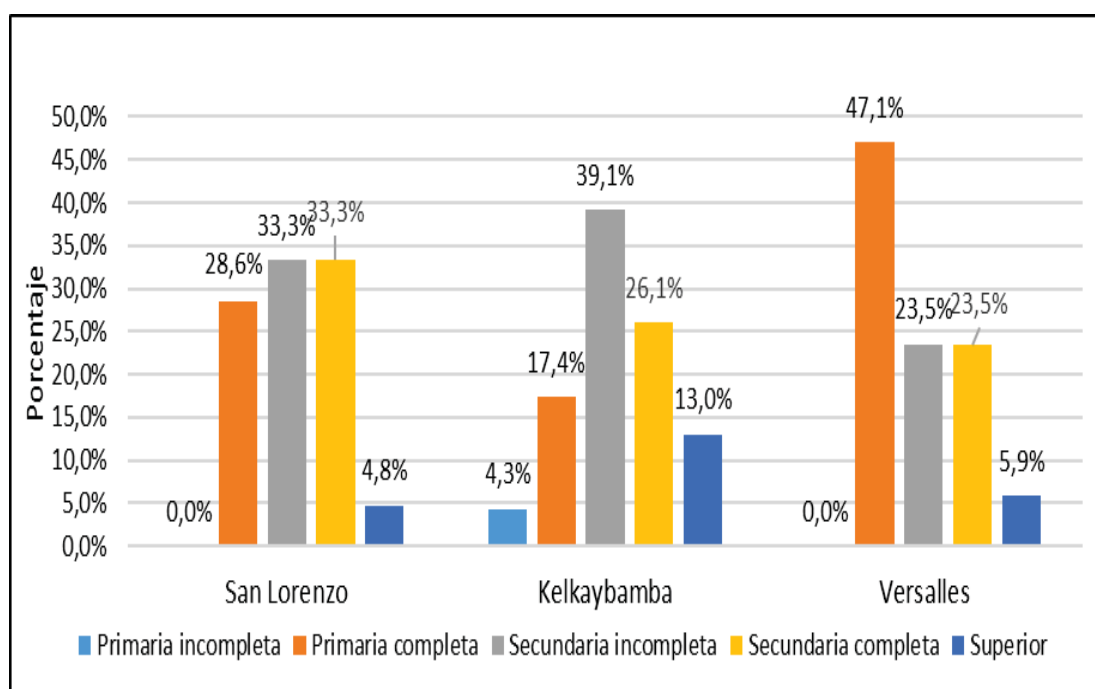
Por otro lado, según Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017, en el área rural, se evidencia cambios importantes: en primer lugar, el aumento en el porcentaje de separado/a, de 1,9% (8, 102.00 personas) en 2007 a 2,9% (10, 746.00) en el 2017; en segundo lugar, la disminución de las personas casados/as que pasaron de 32,0% a 31,2% y de las personas solteras que disminuyeron de 32,8% en el 2007 a 31,9% en el 2017.

#### 6.1.4 Nivel de educacion del productor.

**Cuadro 7: tabla de contingencia nivel de educacion \* Sector**

Grado de instruccion		SECTOR			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
Primaria incompleta	Recuento	0	1	0	1
	% de Sector	0,0%	4,3%	0,0%	1,6%
Primaria completa	Recuento	6	4	8	18
	% de Sector	28,6%	17,4%	47,1%	29,5%
Secundaria incompleta	Recuento	7	9	4	20
	% de Sector	33,3%	39,1%	23,5%	32,8%
Secundaria completa	Recuento	7	6	4	17
	% de Sector	33,3%	26,1%	23,5%	27,9%
Superior	Recuento	1	3	1	5
	% de Sector	4,8%	13,0%	5,9%	8,2%
Total	Recuento	21	23	17	61
	% de Sector	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

**Grafico 4: Nivel de educacion \* sector**



En el cuadro 7, se aprecia que del 100% de encuestados en San Lorenzo el 28.6 % tienen primaria completa y secundaria incompleta y completa el 33.3 % y solo un 4.8 % indica tener estudio superior.

Respecto a los encuestados en Kelkaybamba el 4.3 % tienen primaria incompleta, el 17.4 % primaria completa, el 39.1 % secundaria incompleta, el 26.1 % secundaria completa y el 13.0% cuentan con educación superior. en tanto en sector Versalles el 47.1 % indican tener primaria completa, en cuanto a secundaria incompleta y secundaria completa fueron iguales en un 23.5% y finalmente 5.9 % son de educación superior.

Estos resultados obtenidos son muy importantes ya que reflejan el grado de capacidad intelectual y de aprendizaje de los agricultores, que puede ser un factor a tener en cuenta en la obtención de créditos.

Según Región natural, en la Costa casi la mitad de productores tiene educación primaria (48,4%), el 29,7% cuenta con educación secundaria y el 12,2% con educación superior. En la Sierra, más del 50% de productores cuenta con educación primaria, el 18,3% no alcanza ningún nivel/Inicial y el 6,6% cuenta con educación superior. En la Selva, más de la mitad alcanza primaria, el 29,3% logra educación secundaria y el 5,1% superior.

Por otro lado, Roger, C. (2018), en su estudio “Diagnostico socioeconómico de la roya amarilla en el cultivo de café (*hemileia vastatrix berk y br.*) en las cuencas de Chapo y Chirumbia, Quellouno – La Convencion – Cusco”, determinó que el 79.3 % de agricultores tiene la educación primaria y el 78% educación secundaria,

según Censos Nacionales de Población y Vivienda 2007 y 2017, la población que alcanzó estudiar algún año de educación secundaria, pasó de 273 mil 954 personas en 2007 a 335 mil 351 en el 2017. Del mismo modo, la población que alcanzó estudiar algún año de educación superior, fue de 182 mil 718 personas en 2007, mientras que en el 2017 fue de 274 mil 127.

Asi mismo comparando los censos 2007 y 2017, la provincia de La Convención registra la mayor reducción de población analfabeta (2 mil 849 personas).

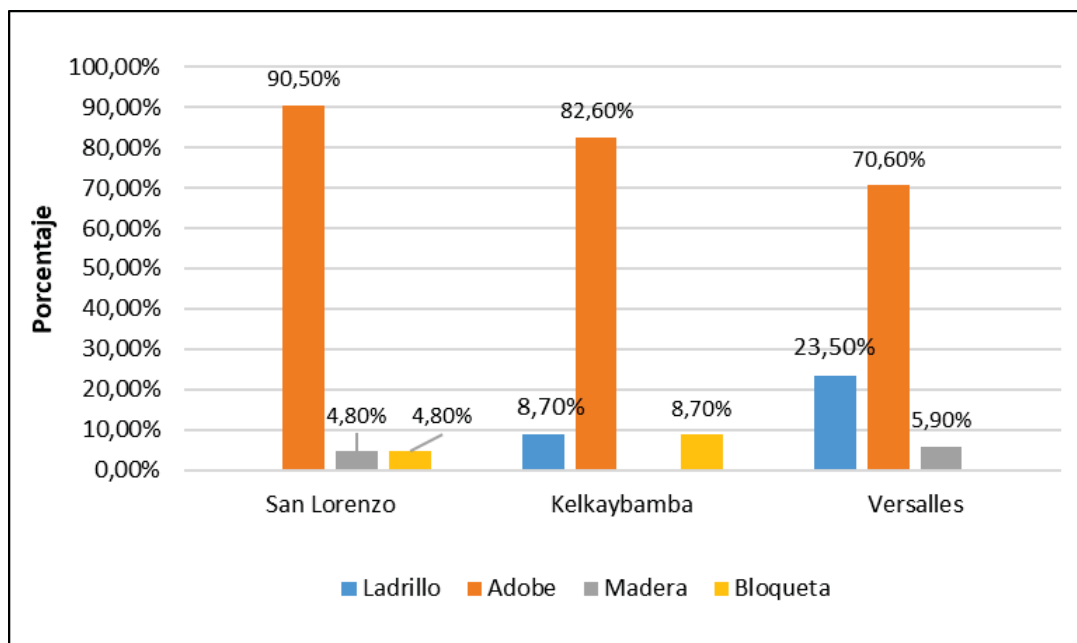
## 6.2 Aspecto social del productor.

### 6.2.1 Material predominante en la vivienda.

**Cuadro 8: tabla de contingencia material de vivienda\* Sector**

Material de la vivienda		SECTOR			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
Ladrillo	Recuento	0	2	4	6
	% de Sector	0,0%	8,7%	23,5%	9,8%
Adobe	Recuento	19	19	12	50
	% de Sector	90,5%	82,6%	70,6%	82,0%
Madera	Recuento	1	0	1	2
	% de Sector	4,8%	0,0%	5,9%	3,3%
Bloqueta	Recuento	1	2	0	3
	% de Sector	4,8%	8,7%	0,0%	4,9%
Total	Recuento	21	23	17	61
	% de Sector	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

**Grafico 5: Material predominante en vivienda \* sector**



Del 100% de encuestados en San Lorenzo, el 90.5 % de ellos cuentan con viviendas en la que predomina el adobe y el 4.8% de las viviendas predomina la madera y bloqueta. Del 100 % de encuestados en Kelkaybamba, el 82.6 % indica que el adobe predomina en su vivienda y el 8.7 % tanto para ladrillo y bloqueta.

Del 100 % de encuestados en Versalles, el 70.6 % menciona que en su vivienda predomina el adobe, seguido de un 9.8 % que refiere el ladrillo, el 4.9 % bloqueta y solo un 3.3 % afirma que predomina la madera.

De los datos se puede deducir que el material que predomina en los sectores San Lorenzo, Kelkaybamba y Versalles es el adobe, esto se debe al alto costo del traslado de materiales como agregados y cemento.

Por otra parte, Roger, C. (2018), en su evaluación “Diagnóstico socioeconómico de la roya amarilla en el cultivo de café (*hemileia vastatrix berk y br.*) en las cuencas de Chapo y Chirumbia, Quellouno – La Convencion – Cusco”, determino que el tipo de material que predomina en las viviendas es adobe con 50.7 % y un 49.3 % predomina la madera.

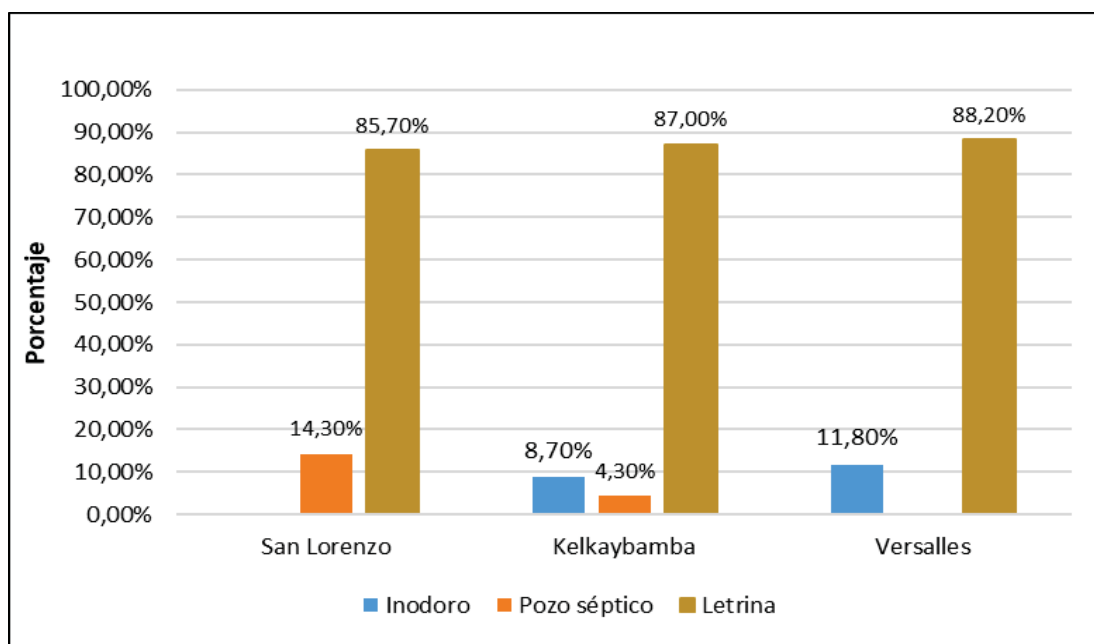
Asimismo, Jose, B (2016), en ensayo “Diagnóstico de los sistemas de producción agrícola en la microcuenca de Sambaray – Santa Ana – La Convencion – cusco”, respecto a las viviendas las mismas se encuentra localizadas en el fundo/chacra (77.8%), el tipo de material de construcción de la vivienda de los agricultores es principalmente de adobe (79.05%).

## 6.2.2 Tipo de servicio higienico.

**Cuadro 9: tabla de contingencia tipo de servicio \* Sector**

Tipo de servicio higienico	SECTOR			Total	
	San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles		
Inodoro	Recuento	0	2	2	4
	% de Sector	0,0%	8,7%	11,8%	6,6%
Pozo séptico	Recuento	3	1	0	4
	% de Sector	14,3%	4,3%	0,0%	6,6%
Letrina	Recuento	18	20	15	53
	% de Sector	85,7%	87,0%	88,2%	86,9%
Total	Recuento	21	23	17	61
	% de Sector	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

**Grafico 6: Tipo de servicio \* sector**



En cuadro 9, se puede apreciar que del total de productores que cuentan con inodoro el 11.8 % se encuentran en Versalles y un 8.7 % en Kelkaybamba, en tanto los que utilizan como servicio higienico el pozo séptico el 14.3 % son de San Lorenzo, el 4.3 % de Kelkaybamba; respecto al uso de letrina el 88.2 % son de Versalles, 87.0 % de Kelkaybamba y un 85.7% de San Lorenzo.

Según las cifras mostradas en el cuadro 9, se puede ver que en los tres sectores predomina el uso de letrina. Por lo que podemos indicar que las condiciones sanitarias son importantes ya que afectan a la salud y bienestar de los agricultores.

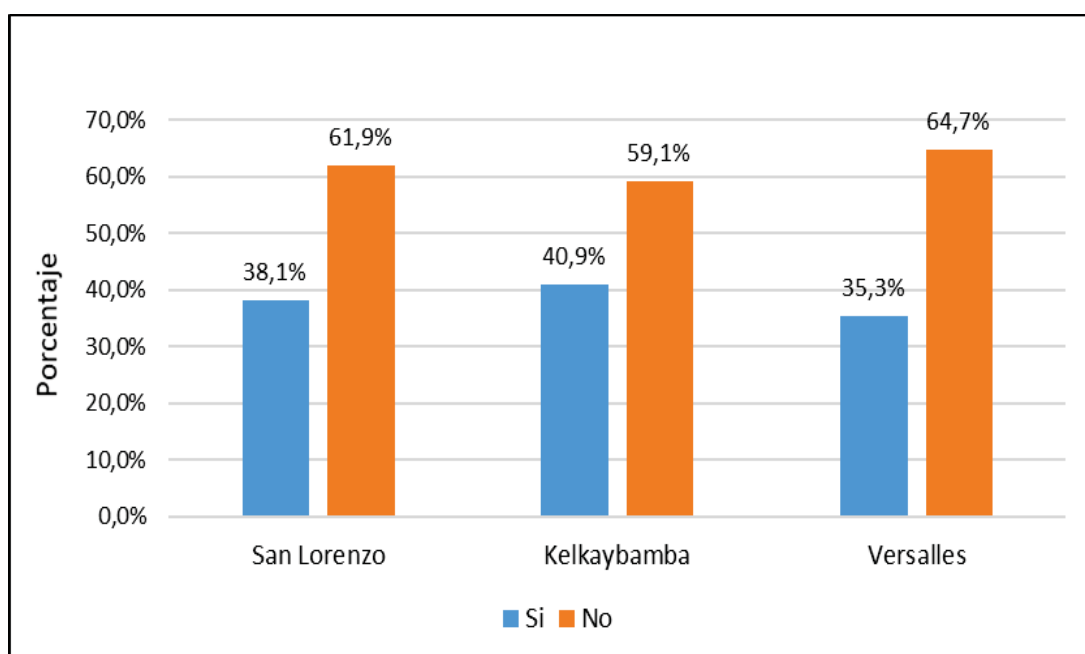
Comparando los censos 2007 y 2017, se observa que en el área urbana las viviendas que disponen de servicio higiénico por red pública, dentro de la vivienda, presentan un incremento intercensal de 60,2%. Por el contrario, las viviendas que utilizan otro tipo de eliminación de excretas (campo abierto, al aire libre, en el mar, casa abandonada, entre otros), disminuyeron en 9 mil 16 viviendas, al pasar de 13 mil 775 en el 2007 a 4 mil 759 en el 2017.



**Cuadro 10. tabla de contingencia seguro integral de salud \* Sector**

seguro de salud		SECTOR			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
Si	Recuento	8	9	6	23
	% de Sector	38,1%	40,9%	35,3%	38,3%
No	Recuento	13	13	11	37
	% de Sector	61,9%	59,1%	64,7%	61,7%
Total	Recuento	21	22	17	60
	% de Sector	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

**Gráfico 7: Seguro de salud \* sector.**



En el cuadro 10, podemos observar que del 100 % de encuestado en San Lorenzo el 61.9 % no cuenta con seguro de salud y el 38.1 % refiere tener seguro de salud. En cuanto al sector de Kelkaybamba del 100 %, el 59.1 % indica que no tiene seguro de salud y un 40.9 % dice que sí. Por otro lado, en el sector de Versalles un 64.7% no tiene seguro de salud y el 35.3% si cuenta con seguro de salud.

De los resultados podemos concluir que entre el 59 y 64 % de agricultores cuentan seguro integral de salud (SIS).

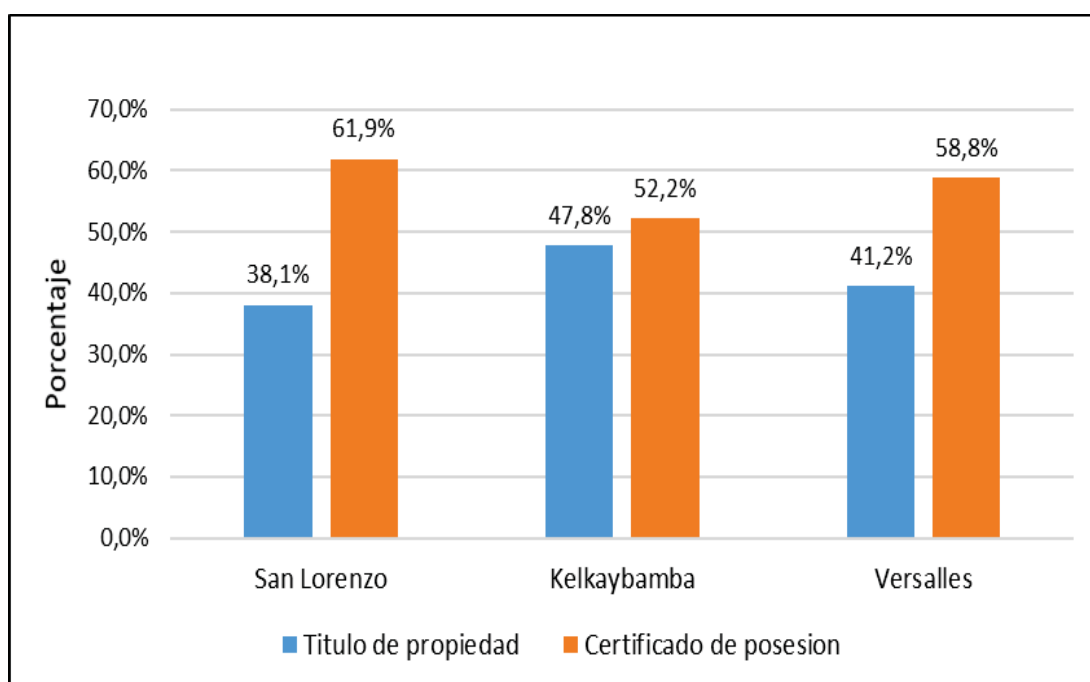
### 6.3 Aspecto económico del productor.

#### 6.3.1 Tenencia de la tierra.

**Cuadro 11: tabla de contingencia tenencia de tierra \* Sector**

Tenencia de tierra		SECTOR			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
Título de propiedad	Recuento	8	11	7	26
	% de Sector	38,1%	47,8%	41,2%	42,6%
Certificado de posesión	Recuento	13	12	10	35
	% de Sector	61,9%	52,2%	58,8%	57,4%
Total	Recuento	21	23	17	61
	% de Sector	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

**Gráfico 8: Tenencia de tierra \* sector.**



Fuente: Elaboración propia

El cuadro 11: muestra que el 38.1% de productores de San Lorenzo tiene título de propiedad, el 61.9 % certificado de posesión. En Kelkaybamba el 52.2 % tiene certificado de posesión y el 47.8 % título de propiedad y en Versalles el 58.8 % tiene certificado de posesión y un 41.2% título de propiedad.

Como se puede deducir de las cifras presentadas en el cuadro 8, aproximadamente el 57.4 % no cuentan con título de propiedad es decir solo cuentan con certificados de posesion de sus parcelas, siendo este una problemática agricola-rural ya que constituye un primer indicador de demanda de servicios financieros; y solo una 42.6 % restante cuenta con título de propiedad.

**Trivelli, C. (1995)**, refiere que la demanda de créditos suele identificarse con la posesión de garantías reales, como la tenencia de la tierra, pero debido a que el mercado de tierras es de lenta realización, entonces, no existe seguridad en la tenencia de la tierra, entonces la relación se ve truncada.

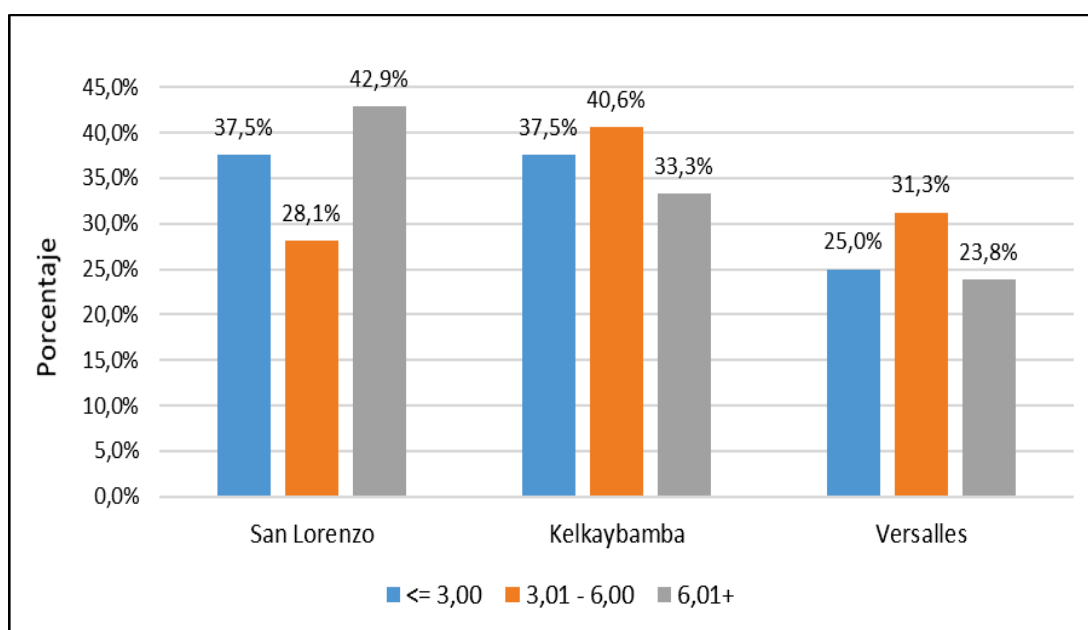
La amplia cobertura de títulos de propiedad y certificados de posesión de los predios constituye un potencial jurídico aprovechable para la planificación de planes de manejo de recursos en tanto ofrece las garantías y seguridad necesaria para llevar acuerdos comerciales (créditos, contratos, transferencias de propiedad, etc.). Sin embargo, es necesario de que el estado amplíe la cobertura de la titulación y registro de propiedad de tierras, especialmente en zonas como la nuestra. **GARCIA (2010)**.

### 6.3.2 Area de la finca (ha).

**Cuadro 12: Tabla de contingencia área de finca (ha) \* Sector**

Area (ha)		SECTOR			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
<= 3,0	Recuento	3	3	2	8
	% Area de finca	37,5%	37,5%	25,0%	100,0%
3,01 - 6,0	Recuento	9	13	10	32
	% Area de finca	28,1%	40,6%	31,3%	100,0%
6,01+	Recuento	9	7	5	21
	% Area de finca	42,9%	33,3%	23,8%	100,0%
Total	Recuento	21	23	17	61
	% Area de finca	34,4%	37,7%	27,9%	100,0%

**Grafico 9: Area de finca (ha) \* sector.**



Del total de agricultores que poseen menores e iguales a 3 ha, el 37.5 % son de San Lorenzo y Kelkaybamba y el 25.0 % de Versailles. En tanto los productores que refieren tener entre 3 y 6 ha el 40.6 % son de Kelkaybamba y el 31.3 %, 28.1 % son de Versailles y San Lorenzo respectivamente. Respecto a los productores que tienen de 6 ha a mas el 42.3 % pertenece a San Lorenzo, mientras que el 33.3 % son de Kelkaybamba y el 23.8 % de los productores son de Versailles. Cuadro N° 12.

Por otra parte, Roger, C (2018), en su estudio Diagnostico Socioeconómico de la roya amarilla en el cultivo de café (*hemileia vastatrix berk y br.*) en las cuencas de Chapo y Chirumbia, Quellouno – La Convencion – Cusco, indica que el 46.58 % de los agricultores tienen menor a 10 ha y un 39.73 % entre 10 y 20 ha. En cuanto al área de café el 49.3 % tiene entre 3 a 4 ha.

Según estimó el **Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri)**, la pequeña agricultura familiar se caracteriza por tener menos de 10 hectáreas. Dentro de esta pequeña agricultura familiar, existe la agricultura familiar de subsistencia que se define como “el segmento de la pequeña agricultura familiar, cuyos integrantes carecen de tierra, ganado o infraestructura

productiva, como para generar ingresos que les permitan cubrir la canasta básica”.

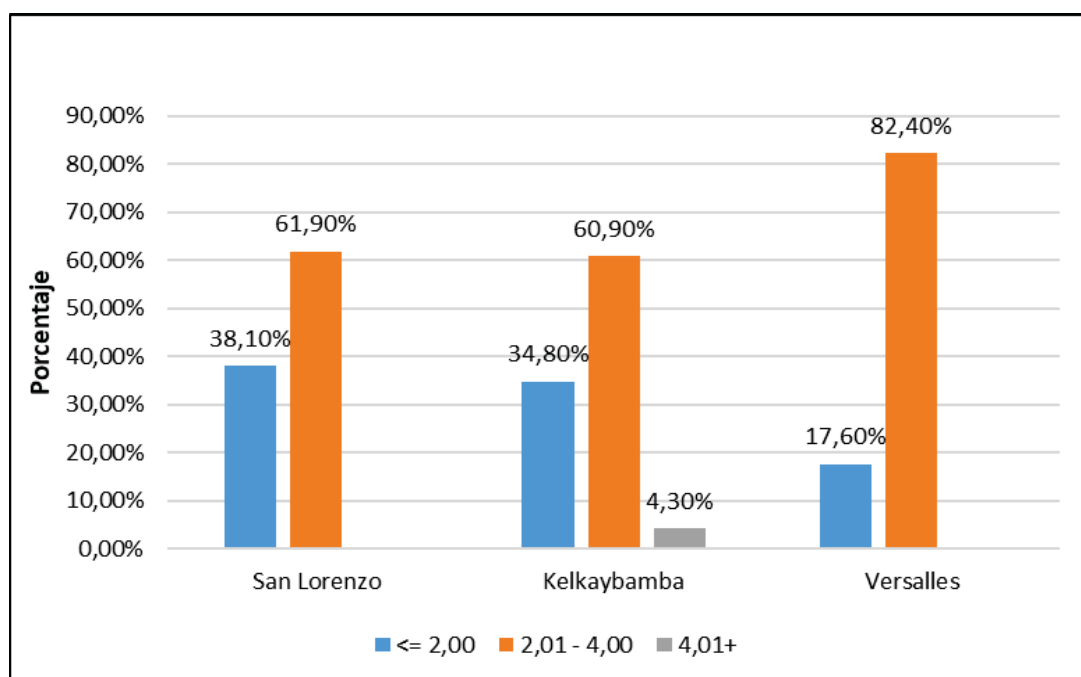
Asimismo, se hace necesario distinguir dentro de la agricultura familiar a la agricultura familiar de subsistencia y a la agricultura consolidada.

### 6.3.3 Area de café (ha).

**Cuadro 13: Tabla de contingencia área de café (ha) \* Sector**

Café (Ha)		Sector			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
<= 2,00	Recuento	8	8	3	19
	% de sector	38,1%	34,8%	17,6%	31,1%
2,01 - 4,00	Recuento	13	14	14	41
	% de Sector	61,9%	60,9%	82,4%	67,2%
4,01+	Recuento	0	1	0	1
	% de Sector	0,0%	4,3%	0,0%	1,6%
Total	Recuento	21	23	17	61
	% de Sector	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

**Grafico 10: Area de café (ha) \* sector.**



Del total de productores con áreas de café menores e iguales a 2 hectáreas en el sector San Lorenzo son el 38.1 %, el 34.8 % del sector de Kelkaybamba y 17.6 % de Versalles. En cuanto a los productores con 2 a 4 ha el 61.9 % son de San Lorenzo, el 60.9 % de Kelkaybamba y el 82.4 % de Versalles. Asimismo los productores que tienen de 4 ha a más pertenecen al sector de Kelkaybamba en un 4.3 %. Lo que indica que en su mayoría poseen entre 2 a 4 ha. Cuadro N° 13.

Como se puede apreciar en el cuadro 10, una de las características fundamentales de la problemática de productor es la fragmentación de tierras, pues el 67.2 % de productores de los sectores en estudio cuentan con áreas de 2 a 4 hectáreas, y el 31 % cuenta con áreas menores a 2 ha.

El minifundio explica gran parte de la baja rentabilidad debido a su limitación para aprovechar las ventajas de las economías a escala para minimizar costos.

La fragmentación de la tierra y la dispersión de parcelas es un gran obstáculo a la rentabilidad del agro. El minifundio explica gran parte de la baja rentabilidad debido a su limitación para aprovechar las ventajas de las economías a escala para minimizar costos.

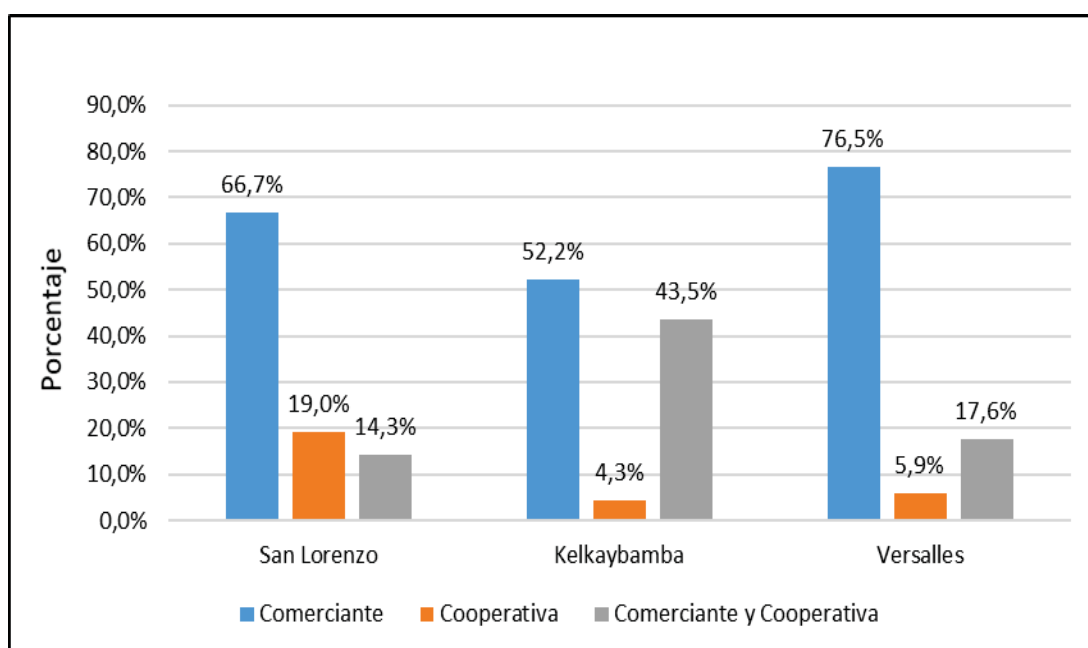
De las superficies agrícolas con cultivos (4 155 678 hectáreas), destacan las dedicadas tanto a cultivos industriales, como para el consumo humano directo, entre ellos podemos mencionar el café que constituye el 10,2% del total de superficie, papa el 8,8%, maíz amarillo duro 6,3%, maíz amiláceo 5,8%, arroz 4,3%, plátano 3,5%, cacao 3,5%, caña de azúcar 3,4%, yuca 2,3% y maíz choclo el 1,6%. (CENAGRO, 2012).

### 6.3.4 Comercialización de café.

**Cuadro 14: Tabla de contingencia comercialización de café \* Sector**

Comercialización de café		SECTOR			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
Comerciante	Recuento	14	12	13	39
	% de Sector	66,7%	52,2%	76,5%	63,9%
Cooperativa	Recuento	4	1	1	6
	% de Sector	19,0%	4,3%	5,9%	9,8%
Comerciante y Cooperativa	Recuento	3	10	3	16
	% de Sector	14,3%	43,5%	17,6%	26,2%
Total	Recuento	21	23	17	61
	% de Sector	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

**Gráfico 11: Comercialización de café \* sector**



En el cuadro N° 14 que corresponde a la comercialización de café por parte de los productores se obtuvo que del total de encuestados en San Lorenzo el 66.7 % comercializa su café al comerciante, el 19.0 % a la Cooperativa y el 14.3 % al comerciante y la cooperativa.

Asimismo, del 100 % de encuestados en el sector de Kelkaybamba el 52.2% comercializa su café al comerciante, mientras que el 43.5% lo comercializa al comerciante y la cooperativa y solo un 4.3 % lo realiza a la cooperativa.

De los encuestados en Versalles el 76.3 % de los productores comercializa al comerciante, el 17.6 % al comerciante y la cooperativa mientras que el 5.9% comercializa a la cooperativa.

Como se puede apreciar en el cuadro 14, el sistema de comercialización de café en Ocobamba intervienen varios tipos de intermediarios como son los comerciantes y cooperativas, lo que resulta en altos costos de transacción generando ineficiencias en la cadena del café. Cuya función de los comerciantes y/o cooperativas es acopiar el café, ya que este produce pequeños volúmenes y en forma geográficamente dispersa.

### 6.3.5 Comercialización de otros productos.

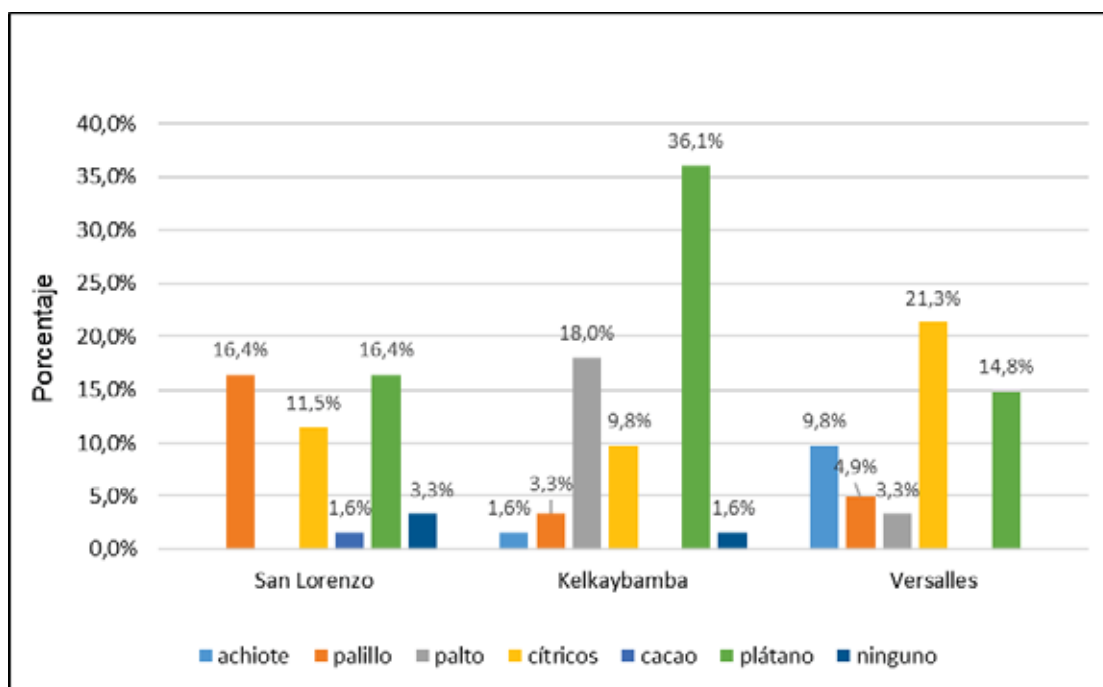
**Cuadro 15: Tabla de contingencia comercialización de otros productos**

\* Sector

Comercializa otros productos		SECTOR			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
Achiote	Recuento	0	1	6	7
	% del total	0,0%	1,6%	9,8%	11,5%
Palillo	Recuento	10	2	3	15
	% del total	16,4%	3,3%	4,9%	24,6%
Palto	Recuento	0	11	2	13
	% del total	0,0%	18,0%	3,3%	21,3%
Cítricos	Recuento	7	6	13	26
	% del total	11,5%	9,8%	21,3%	42,6%
Cacao	Recuento	1	0	0	1
	% del total	1,6%	0,0%	0,0%	1,6%
Plátano	Recuento	10	22	9	41
	% del total	16,4%	36,1%	14,8%	67,2%
Ninguno	Recuento	2	1	0	3
	% del total	3,3%	1,6%	0,0%	4,9%
Total	Recuento	21	23	17	61
					100,0%



**Grafico 12: Comercialización de otros productos \* sector**



Según el cuadro 15 podemos observar los resultados de la encuesta realizada respecto a la comercialización de otros productos, del total de productores que comercializa achiote el 9.8 % son de Versalles y solo el 1.6 % de Kelkaybamba mientras que los productores de San Lorenzo no comercializan achiote.

Respecto a la comercialización de palillo el 16.4 % son de San Lorenzo, el 4.9 % de Versalles y el 3.3 % de Kelkaybamba. En tanto del total de productores que comercializa palto el 18.0 % corresponde a Kelkaybamba y el 3.3 % de Versalles. Asimismo, del total de agricultores que comercializa cítricos el 21.3 % pertenece a Versalles, el 11.5 % a San Lorenzo y el 9.8 % de Kelkaybamba. En tanto el cultivo de cacao solo es 1.6 % en San Lorenzo.

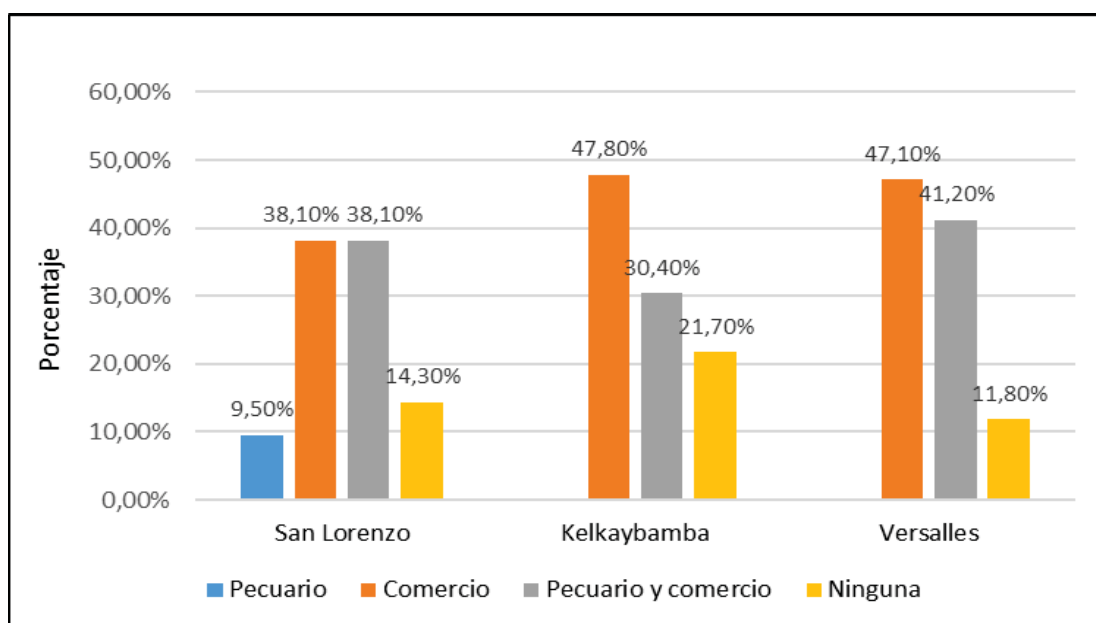
Respecto a la comercialización del plátano el 36.1 % es de Kelkaybamba, el 16.4 % de San Lorenzo y, el 14.8 % de Versalles. Sobre la no comercialización de otros productos el 3.3 % y 1.6 % son de San Lorenzo y Kelkaybamba.

### 6.3.6 Otras actividades a la que se dedica el productor.

**Cuadro 16: Tabla de contingencia otras actividades \* Sector**

Otra actividad realizada		SECTOR			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
Pecuario	Recuento	2	0	0	2
	% de Sector	9,5%	0,0%	0,0%	3,3%
Comercio	Recuento	8	11	8	27
	% de Sector	38,1%	47,8%	47,1%	44,3%
Pecuario y comercio	Recuento	8	7	7	22
	% de Sector	38,1%	30,4%	41,2%	36,1%
Ninguna	Recuento	3	5	2	10
	% de Sector	14,3%	21,7%	11,8%	16,4%
Total	Recuento	21	23	17	61
	% de Sector	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

**Gráfico 13: Otras actividades \* sector**



En el cuadro 16, podemos ver que del total de productores que se dedican a la actividad pecuaria el 9.5 % pertenece a San Lorenzo, mientras que en los sectores de Kelkaybamba y Versalles no se dedican a esta actividad siendo su principal actividad la caficultura.

Del total de productores que se dedican al comercio el 47.8 % son de Kelkaybamba, el 47.1 % de Versalles y el 38.1 % de San Lorenzo. Asimismo, de los que se dedican al comercio y pecuario el 41.2 % son productores de Versalles, en 38.1 % del sector de San Lorenzo y el 30.4 % de Kelkaybamba.

Mientras que los que no se dedican solo a la actividad agrícola el 21.7 % son de Kelkaybamba, el 14.3 % de San Lorenzo y el 11.8% de Versalles.

Por lo que podemos concluir que el 44.3 % representa a los productores que se dedican al comercio y el 36.1 al comercio y pecuario como actividad complementaria a la caficultura.

Por otra parte, Roger, C. (2018), en su estudio “Diagnostico Socioeconómico de la roya amarilla en el cultivo de café (*hemileia vastatrix berk y br.*) en las cuencas de Chapo y Chirumbia, Quellouno – La Convencion – Cusco”, determino que el 64.4% de agricultores se dedica a actividad agrícola, el 31.5 % a la actividad agrícola y pecuaria y solo un 1.4 % de agricultores a la actividad agrícola, pecuario y comercio.

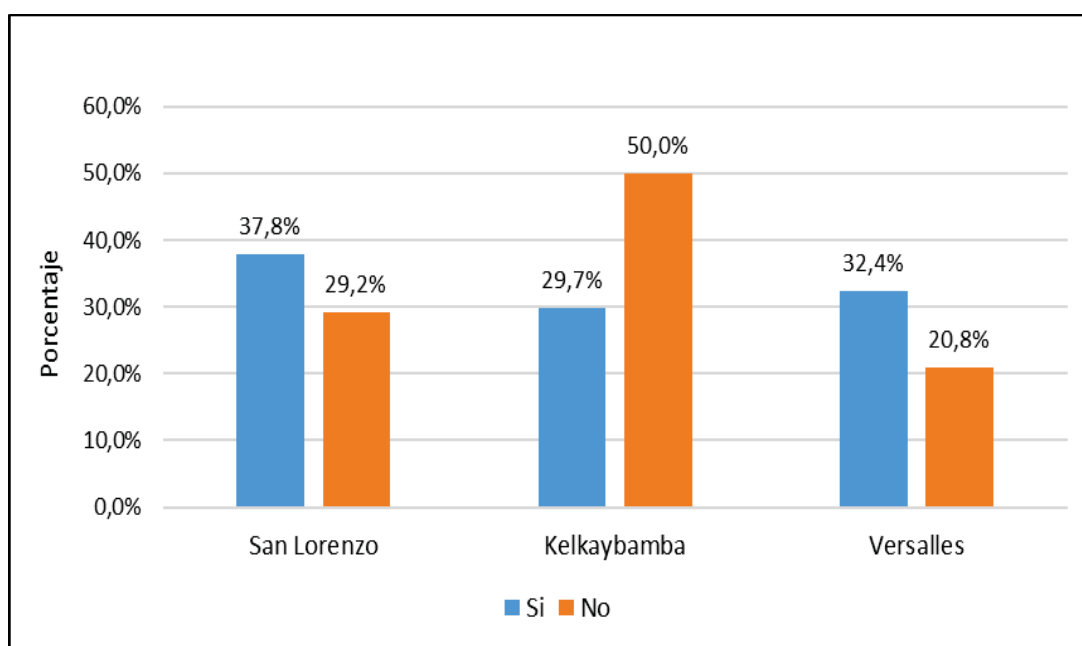
## 6.4 Aspecto de credito agrario del productor.

### 6.4.1 De la tasa de interés.

**Cuadro 17: Tabla de contingencia tasa de interés \* Sector**

La tasas de interés son altos		Sector			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
Si	Recuento	14	11	12	37
	% de interés	37,8%	29,7%	32,4%	100,0%
No	Recuento	7	12	5	24
	% de interés	29,2%	50,0%	20,8%	100,0%
Total	Recuento	21	23	17	61
	% de interés	34,4%	37,7%	27,9%	100,0%

**Grafico 14: Tasa de interés \* sector**



En el cuadro 17, podemos observar respecto a si considera que las tasas de interés son altas o no, donde del 100 % de los encuestados que indican que si el 37.8 % son de San Lorenzo, 32.4 % de Versalles, y el 29.7 % de Kelkaybamba. Respecto a los que contestaron que no el 50.0 % son de Kelkaybamba, mientras que el 29.2 % y 20.8 % son de San Lorenzo y Versalles respectivamente.

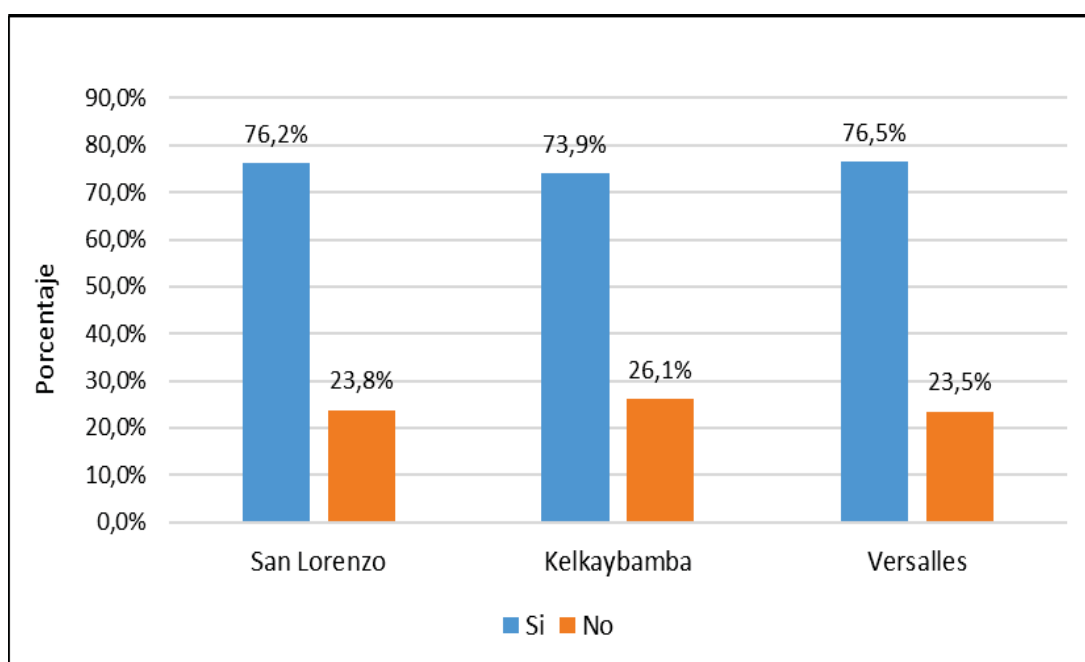
#### 6.4.2 Solicita credito de una financiera.

**Cuadro 18: Tabla de contingencia solicitud de credito \* Sector**

Ud solicita crédito		SECTOR			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
Si	Recuento	16	17	13	46
	% de Sector	76,2%	73,9%	76,5%	75,4%
No	Recuento	5	6	4	15
	% de Sector	23,8%	26,1%	23,5%	24,6%
Total	Recuento	21	23	17	61
	% de Sector	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia.

**Grafico 15: Solicitud de credito \* sector**



Del 100 % de los productores encuestados en San Lorenzo el 76.2 % indica que si solicitó credito y el 23.8% menciona que no solicitó credito. Asimismo del total de encuestados en Kelkaybamba, el 73.9 % indica que si solicitó credito y el 26.1 % refiere no hacerlo, en tanto en Versailles el 76.5 % si solicitó credito y el 23.5 % no.

Roger, C. (2018), determino que en las cuencas Chapo y Chirumbia, Quellouno – La Convencion, El 61.6 % si obtuvo crédito financiero y el 38.4 % menciona que no obtuvo crédito financiero.

En el país, uno de cada diez productores agropecuarios solicitó un crédito. La mayor proporción, 65,7% fue otorgada por instituciones financieras locales y el 34,3% por Agrobanco, y otras fuentes de financiamiento. De los créditos otorgados por la Banca Nacional, el 58,6% corresponde a la Banca Múltiple y el 41,4% a Agrobanco. (CENAGRO, 2012). Finalmente, la ausencia de mercados financieros en la zona de estudio que brinden apoyo a la agricultura es un elemento central que se constituye en un círculo vicioso alrededor del cual gira la pequeña agricultura.

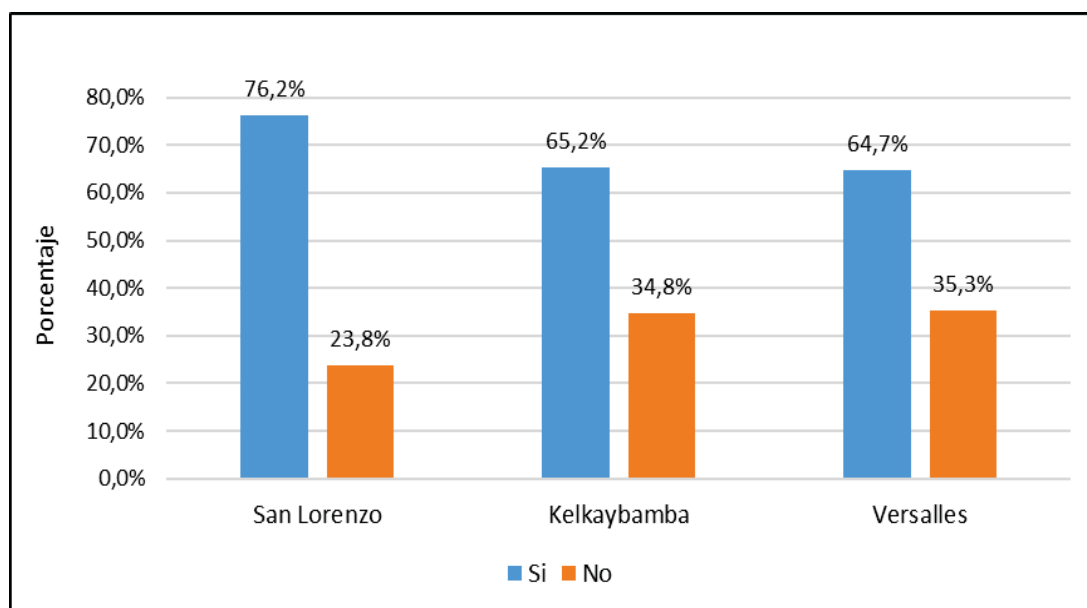
La escasa utilización de créditos financieros, por parte de los productores, tienen sus causas principales, en su procedimiento y/o mecanismo que plantea como requisitos, que antes de facilitar su acceso, actúan restrictivamente, por sus costos de transacción y documentaciones exigidas, que resultan prohibitivos en relación con los montos de crédito que solicitan.

#### 6.4.3 Deuda actual del productor a entidad financiera.

**Cuadro 19: Tabla de contingencia de deuda de credito \* Sector**

Ud deuda actualmente		SECTOR			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
Si	Recuento	16	15	11	42
	% de Sector	76,2%	65,2%	64,7%	68,9%
No	Recuento	5	8	6	19
	% de Sector	23,8%	34,8%	35,3%	31,1%
Total	Recuento	21	23	17	61
	% de Sector	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

**Gráfico 16: Deuda de credito \* sector**



Del total de encuestados que indicaron que si tienen deuda el 76.2 % son de San Lorenzo, el 65.2 % y 64.7 % de Kelkaybamba y Versalles respectivamente. En tanto los que no tienen deuda el 35.3 % son de Versalles, el 34.8 % de Kelkaybamba y el 23.8 % de San Lorenzo.

De las cifras presentadas en el cuadro 19, podemos concluir que el 68.9 % de los productores tiene deuda a las entidades financieras, en tanto solo el 31.1 % no tiene deuda a la entidad financiera, esto se debe principalmente a la fragmentación de las unidades productivas, por ende, baja rentabilidad de los cultivos.

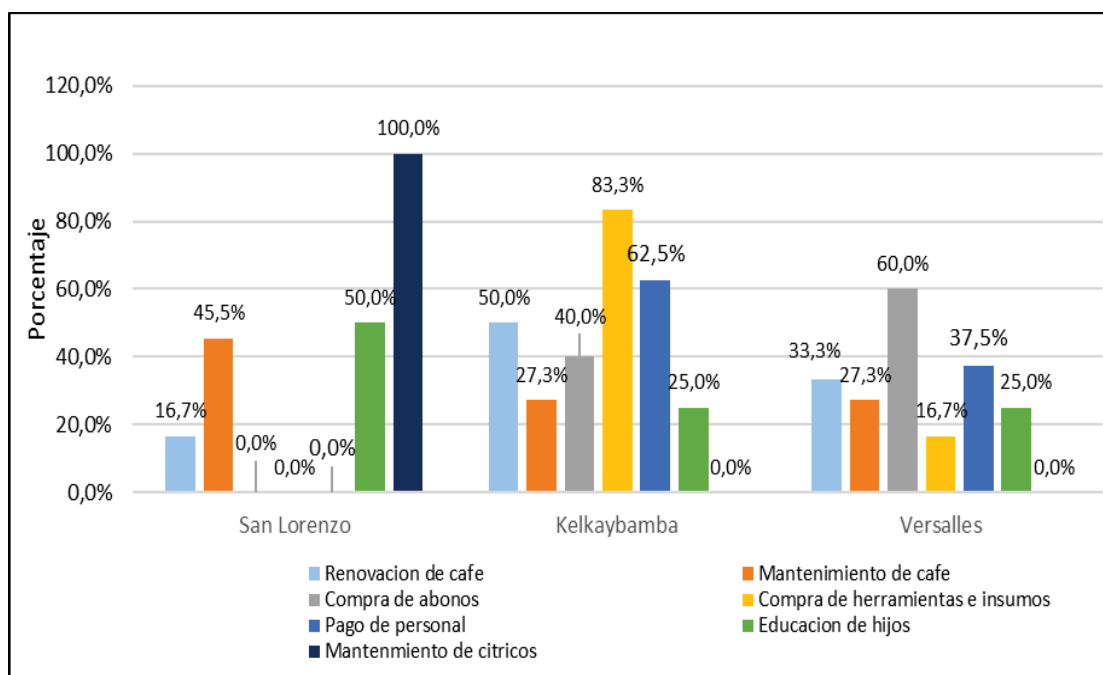
Los resultados obtenidos por Roger, C (2018), en su “Diagnostico Socioeconómico de la roya amarilla en el cultivo de café (*hemileia vastatrix berk y br.*) en las cuencas de Chapo y Chirumbia, Quellouno – La Convencion – Cusco. indican que el 67.12 % de agricultores tienen deuda, financiera mientras que el 32.88 % refiere que no tiene a ninguna entidad financiera. Resultados que se asemejan a los obtenidos en el presente estudio.

#### 6.4.4 Inversión del credito obtenido por el productor.

**Cuadro 20: tabla de contingencia de inversión del credito \* Sector**

En que invierte el credito obtenido		SECTOR			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
Renovación de café	Recuento	2	6	4	12
	% de credito	16,7%	50,0%	33,3%	
Mantenimiento de café	Recuento	10	6	6	22
	% de credito	45,5%	27,3%	27,3%	
Compra de abonos	Recuento	0	2	3	5
	% de credito	0,0%	40,0%	60,0%	
Compra de herramientas e insumos	Recuento	0	5	1	6
	% de credito	0,0%	83,3%	16,7%	
Pago de personal	Recuento	0	5	3	8
	% de credito	0,0%	62,5%	37,5%	
Educacion de hijos	Recuento	4	2	2	8
	% de credito	50,0%	25,0%	25,0%	
Mantenimiento de cítricos	Recuento	1	0	0	1
	% de credito	100,0%	0,0%	0,0%	
Total	Recuento	15	17	13	45

**Grafico 17: Inversión del credito \* Sector**



Según el cuadro N° 20, del total de productores que destinan el credito obtenido para renovación de café, el 50.0 % es de Kelkaybamba, el 33.3 % de Versalles y el 16.7 % de San Lorenzo. De los que destinan el dinero para mantenimiento del café, el 45.5 % son de San Lorenzo el 23.3 % son de Kelkaybamba y Versalles. Mientras que los que utilizan para la compra de abonos el 60 % pertenece a Versalles y un 40 % a Kelkaybamba. en tanto el 83.3 % y 16.7 % de Kelkaybamba y Versalles lo usan para la compra de herramientas e insumos. Por otro lado, lo que destinan el dinero para pago del personal el 62.5 % son de Kelkaybamba y el 37.5 % de Versalles. Del total de los productores que destinan a la educacion el 50.0 % son de San Lorenzo y los productores de Kelkaybamba y Versalles en un 25.0 %. De los resultados podemos indicar que los productores no destinan el 100 % exclusivamente para la actividad agricola. Roger, C. 2018, determino que en las cuencas Chapo y Chirumbia, Distrito de Quellouno, el 42.5 % de agricultores obtuvo crédito financiero para renovación de café, 26.0 % para la instalación de plátano y el 15.1 % para otras actividades y un 8.2 % menciona que obtuvo crédito para mantenimiento de café, el 4.1 % obtuvo crédito para crianza de pollos e instalación de café y para crianza de pollos y plantación de café en un 2.7 % y 1.4 % respectivamente.



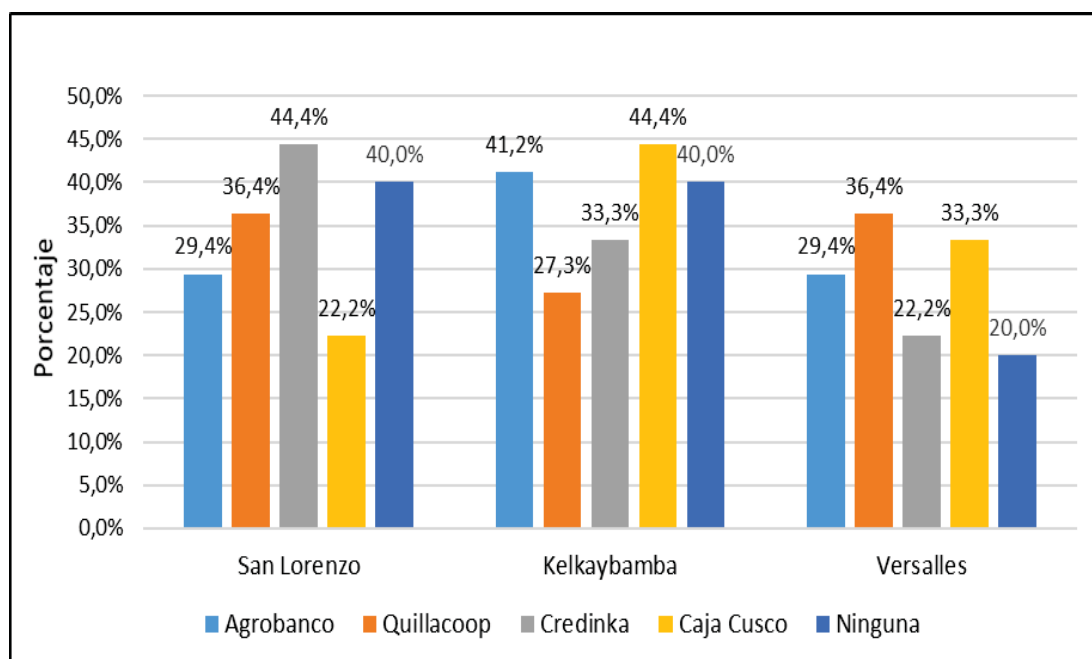
Según **Trivelli (2001)**, los productores que viven en zonas rurales y que se dedican a la agricultura, lo declara como su principal actividad, además poseen escaso nivel de capitalización, tanto material como financiera; asimismo, destinan más del 60% de sus gastos anuales a alimentos y el productor es de bajo nivel educativo.

#### 6.4.5 De qué entidad financiera obtuvo credito.

**Cuadro 21: tabla de contingencia entidad financiera \* Sector**

Financiera de la solicitud de credito		SECTOR			Total
		San Lorenzo	Kelkaybamba	Versalles	
Agrobanco	Recuento	5	7	5	17
	% financiera	29,4%	41,2%	29,4%	100,0%
Quillacoop	Recuento	4	3	4	11
	% financiera	36,4%	27,3%	36,4%	100,0%
Credinka	Recuento	4	3	2	9
	% financiera	44,4%	33,3%	22,2%	100,0%
Caja Cusco	Recuento	2	4	3	9
	% financiera	22,2%	44,4%	33,3%	100,0%
Ninguna	Recuento	6	6	3	15
	% financiera	40,0%	40,0%	20,0%	100,0%
Total	Recuento	21	23	17	61
	% financiera	34,4%	37,7%	27,9%	100,0%

**Grafico 18: De que financiera obtuvo credito \* Sector**



En el cuadro 21, se puede observar que del 100 % de personas que obtuvieron crédito de Agrobanco el 41.2% son de Kelkaybamba, el 29.4% de San Lorenzo y Versalles. Del total de productores que obtuvo crédito de Quillacoop, en tanto en San Lorenzo y Versalles es de 36.4 %. Respecto a los que tuvieron crédito de Caja Cusco el 44.4 % son de Kelkaybamba, el 33.3 % de Versalles y un 22.2 % de San Lorenzo y por último en San Lorenzo y Kelkaybamba el 40.0% no sacó crédito de ninguna financiera y el 20.0 % son de Versalles.

De las cifras presentadas en el cuadro 18, podemos indicar que un 40.0 % de los productores de San Lorenzo y Kelkaybamba no obtuvieron crédito alguno y un 20% en el sector de Versalles.

Por lo que podemos concluir que existe demandantes potenciales, ya que en el caso de los demandantes de crédito agropecuario podemos definir a los demandantes potenciales como todos aquellos que poseen o trabajan alguna explotación agropecuaria. Por la propia naturaleza de la producción agropecuaria es fácil asociar el proceso productivo con la necesidad de créditos.

## VII. CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

### 7.1 CONCLUSIONES.

De la evaluación según los objetivos se concluye que:

Respecto a la situación socioeconómicas, las edades que predominan son de 37 a 44 en San Lorenzo (33.3 %), Kelkaybamba (34.8%) y en Versalles (29.4 %). El género masculino representa el mayor porcentaje en los tres sectores San Lorenzo (76.2 %), Kelkaybamba (73.9%), Versalles (76.5 %), en cuanto al nivel de educación en San Lorenzo el 33.3 % cuenta con secundaria incompleta y completa, en Kelkaybamba 39.1 % secundaria incompleta y el 47.1 % tiene primaria completa en Versalles, por otro lado, el tipo de material que predomina en la vivienda en su mayoría es adobe con 90.5%, 82.6% y 70.6 % en San Lorenzo, Kelkaybamba y Versalles respectivamente. Por otro lado, el tipo de servicio que predomina es el uso de letrina con 85.37%, 87.0% y 88.2% en los tres sectores. Con relación al seguro de salud el 61.7 % no cuenta. En cuanto al aspecto económico el 42.9 % de los productores de San Lorenzo cuentan con áreas de 6 ha a más, en Kelkaybamba y Versalles el 40.6 % y 31.3 % con 3 a 6 ha respectivamente; por otro lado, el 67.2 % cuenta con áreas de 2 a 4 ha. Asimismo, el 44.3% y 36.1 % se dedican comercio, comercio y pecuario aparte de la actividad principal (agrícola). Por otro lado, el 44.4% de productores de San Lorenzo obtuvo crédito de Credinka, en Kelkaybamba 44.4 % de caja Cusco y un 36.45 % de Quillacoop los agricultores de Versalles.

Se determinó que los factores sociales que influyen en el crédito son: El nivel de educación secundaria incompleta y completa con 33.3 % en San Lorenzo y 39.1 % secundaria incompleta en Kelkaybamba y Versalles primaria completa 47.1 %. Respecto al factor económico, la tenencia de la tierra 42.6% título de propiedad y 57.4 % certificado de posesión, en cuanto a comercialización de otros productos Comercialización de otros productos como palillo (16.4 %) en San Lorenzo, palto (18.0 %) en Kelkaybamba y plátano (21.3 %) en Versalles, plátano (36.1 %) en Kelkaybamba y en San Lorenzo el 16.4 % y 1.6 % de cacao).

En cuanto al factor que influye en el acceso al crédito se pudo determinar que la no tenencia de título de propiedad de sus parcelas, es un primer indicador de demanda de servicios financieros; ya que solo una 42.6 % de los productores cuenta con título de propiedad.

## **7.2 SUGERENCIAS.**

- Es necesario capacitar a los productores en educación financiera, ya la mayoría de los agricultores desconocen temas de financiamiento, que permita un mayor impacto y cobertura del acceso al crédito por parte de los productores.
- Se sugiere a las financieras contar con agencias en el lugar, el mismo que facilitaría la obtención de crédito por parte de los productores cafetaleros.
- Se sugiere a las autoridades gestionar en la obtención de título de propiedad de sus predios, para que puedan acceder al crédito financiero.
- Incentivar a los agricultores en la mejora de sus servicios higiénicos, considerando que más del 80 % usa letrina.

## VIII. BIBLIOGRAFIA.

**Aguilar, Giovanna. (2003)**, Las Microfinanzas Rurales y el AGROBANCO - Instituto de Estudios Peruanos IEP. Documento presentado a la X Reunión del Seminario Permanente de Investigación Agraria SEPIA X, Pucallpa 19 al 22 de agosto del 2003.

**Alvarado, J. y F. Ugaz. (1998)**. Retos del financiamiento rural: Construcción de instituciones y crédito informal. Lima: CEPES, CIPCA, CES Solidaridad: 37-39.

**Aznaran, G (1991)**, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito.

**Besley, S. y Brigham, E. (2000)** Fundamentos de Administración Financiera (Decimo segunda Edición). México: McGraw Hill Interamericana Editores.

**Contreras, I (1999)**. Evolución del financiamiento agrícola en Venezuela periodo 1983-1990 y en el Estado de Mérida. periodo 1990-1998. Trabajo de ascenso no publicado. Universidad de los Andes. Mérida.

**Daly, H. (2008)**, Una economía de estado estable: una economía de crecimiento fallida y una economía de estado estable no son lo mismo; Son las alternativas muy diferentes a las que nos enfrentamos. Londres: Comisión de Desarrollo Sostenible del Reino Unido.

**Echevarría, R. (1998)**, Elementos Estratégicos para la reducción dela Pobreza rural en América Latina y el Caribe; EE.UU. WASHINGTON BID. Departamento de Desarrollo Sostenible.

**FAO y GTZ (2001)**, Mejores Prácticas del financiamiento agrícola Lima Perú. PROAPA-GTZ-CEP-ES.

**Figuroa, A. (2003)**, Evolución de los Mercados en la Economía rural de América de Tecnología Lima-PUCP.

**FUNDEAGRO (2005)**, La empresa Privada y el Sistema de Transferencia de tecnología Agropecuaria.

**García, N. (2002)**, Productividad competitividad y empleo, un enfoque Estratégico Lima. Perú.

**Guerra, Aguilar. 1995.** Guía de mercadeo para el administrador de Agronegocios. México.

**Gitman, Lawrence y Joehnk, Michael. (2009)**, Fundamentos de Inversiones. Pearson Educacion de México. Décima edición.

**Gonzales, Eduardo. (1980).** Los Problemas de Crédito Agrícola. Ocumare del Tuy: Tipografía ARO. (Primera Edición). México.

**Instituto Nacional de Estadística e Informática - IV Censo Nacional Agropecuario. (2012).** IV CENAGRO – 2012 Guía Estadística.

**Jacome, Walter. 2005.** Bases teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión,

**Ministerio de Agricultura - MINAG (2000)**, La economía Campesina en la última década Lima-Perú. PROPAPA-GTZ-CEPES.

**Pérez, E. (2001)**, Propuesta de Sistema Financiero Agrario, consultor. Lima-Perú.

**Stiglitz, J. y A. Weiss (1981)** “Racionamiento de crédito en mercados con información imperfecta”. Revisión económica americana 73 (3).

**Trivelli, C. y H. Venero. (2001).** Crédito rural: coexistencia de prestamistas formales e informales, racionamiento y auto-racionamiento. Documento de trabajo N° 110. Serie Economía N° 35. Lima: IEP.

**Vélez, Jaime, (1,984).** Instituto interamericano de Cooperación para la Agricultura, Pág. 7.

**Wong Silva José T. (2016),** “Evaluación social y económica del crédito a agricultores de pequeña escala; situación actual en la Provincia del Datém del Marañón, Región Loreto” Universidad nacional de La Amazonia Peruana - Facultad de Agronomía – Iquitos – Perú.

**Yaron, J. (2002),** Financiamiento Rural Papel del Estado y la Gestión de esgo y en precio y rendimiento BM-ALIDE.



# ANEXOS

Foto N° 01: Planta de beneficio y encuesta realizada en Versalles.



Foto N° 02 Encuesta realizada a productor en San Lorenzo.





Foto N° 03 Parcela en la cuenca Kelkaybamba.



Foto N° 04 Canal de correteo.



UNIVERSIDAD NACIONAL SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO.  
FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS

Formato de Encuesta a Agricultores del Distrito de Ocobamba  
(Prestatarios del Banco Agropecuario)

Fecha: 10-03-2017

I. DATOS GENERALES.

Kelkaybamba

1.1. Nombres y apellidos ... Fredy Rodriguez Quintanilla

1.2. Edad 38 (años). Sexo M  F  Estado civil: Soltero  Casado  conviviente

N° de hijos ... 2

1.3. Grado de instrucción:

Sin estudio  Primaria incompleta  Primaria completa

Secundaria incompleta  secundaria completa  superior

II. ASPECTO SOCIOECONÓMICO.

2.1 Tipo de material que predomina en su vivienda.

Ladrillo  Adobe  Madera  otros

2.2 Cuenta Ud. con saneamiento básico Si  No

2.3 Su servicio higiénico es:

Baño  pozo séptico  letrina  Otro

2.4 Cuenta Ud. con servicio de energía eléctrica. Si  No

2.5 Existe en su localidad un centro de salud. Si  No

2.6 Cuenta Ud. con seguro de salud. Si  No

2.7 Ud. es propietario de su finca. Si  No

2.8 Área total de la finca ... 2 (Has). Área de café ... 1.50 (Has)

2.9 Años en la actividad agrícola ... 10 años

2.10 Cultivos principales de la finca.

.....café.....

2.11 Qué otra actividad complementaria realiza.

Pecuaria  Comercio  Pecuario y comercio  Ninguna

2.12 Mano de obra empleada en la finca: familiar  contratada  Ambas

2.13 Cuál es su producción promedio de café qq/ha.....15 qq.....

2.14 A quien comercializa Ud su café .....comerciante.....

2.15 A cuanto vende el quintal de café S/.....300.....

2.16 Que otros productos comercializa.....—.....

III. ACCESO A CREDITO.

3.1 Que instituciones financieras existe en su localidad.

.....Caja Cusco, Quillacoo?, Credinca, Arariwa.....

3.2 Ud solicita crédito: Si  No

Porque .....Para ampliar el negocio y inversión en la finca.....

3.3 Ud. considera que los intereses son muy altos: Si  No

3.4 De qué entidad financiera solicita crédito.

.....Caja Cusco.....

3.5 Cuanto solicita Ud. S/.....6,000.00.....

3.6 En qué actividad invierte el dinero.....Para la compra de maquinaria.....

.....de carpintería.....

3.7 Ud. tiene deuda actualmente a alguna entidad financiera: Si  No





UNIVERSIDAD NACIONAL SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO.  
FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS

Formato de Encuesta a Agricultores del Distrito de Ocobamba  
(Prestatarios del Banco Agropecuario)

Fecha: 12-01-2017

SAN LEONARDO

I. DATOS GENERALES.

1.1. Nombres y apellidos ..CLEMENTE OLAVE BARRIENTOS.....

1.2. Edad...46... (años). Sexo M  F  Estado civil: Soltero  Casado

N° de hijos ...3.....

1.3. Grado de instrucción:

Sin estudio  Primaria incompleta  Primaria completa

Secundaria incompleta  secundaria completa  superior.

II. ASPECTO SOCIOECONÓMICO.

2.1 Tipo de material que predomina en su vivienda.

Ladrillo  Adobe  Madera  otros.....

2.2 Cuenta Ud. con saneamiento básico Si  No

2.3 Su servicio higiénico es:

Baño  pozo séptico  letrina  Otro

2.4 Cuenta Ud. con servicio de energía eléctrica. Si  No

2.5 Existe en su localidad un centro de salud. Si  No

2.6 Cuenta Ud. con seguro de salud. Si  No

2.7 Ud. es propietario de su finca. Si  No

2.8 Área total de la finca ...4.80... (Has). Área de café .....41.....(Has)

2.9 Años en la actividad agrícola.....20 años.....

2.10 Cultivos principales de la finca.

.....café.....

2.11 Qué otra actividad complementaria realiza.

Pecuaría  Comercio  Pecuario y comercio  Ninguna

2.12 Mano de obra empleada en la finca: familiar  contratada  Ambas

2.13 Cuál es su producción promedio de café qq/ha...10.....

2.14 A quien comercializa Ud su café ...Cooperativa.....

2.15 A cuanto vende el quintal de café S/...300.....

2.16 Que otros productos comercializa...Plátano.....

### III. ACCESO A CREDITO.

3.1 Que instituciones financieras existe en su localidad.

.....Agrobanco, Credinca, QuillaCoop.....

3.2 Ud solicita crédito: Si  No

Porque ...para el estudio de sus hijos.....

3.3 Ud. considera que los intereses son muy altos: Si  No

3.4 De qué entidad financiera solicita crédito.

.....credinca.....

3.5 Cuanto solicita Ud. S/...3,500.....

3.6 En qué actividad invierte el dinero...Educación.....

3.7 Ud. tiene deuda actualmente a alguna entidad financiera: Si  No



UNIVERSIDAD NACIONAL SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO.  
FACULTAD DE CIENCIAS AGRARIAS

Formato de Encuesta a Agricultores del Distrito de Ocobamba  
(Prestatarios del Banco Agropecuario)

Fecha: 30-04-2017

*versalles*  
I. DATOS GENERALES.

- 1.1. Nombres y apellidos *Eduardo Flores Pumacayo*
- 1.2. Edad *52* (años). Sexo M  F  Estado civil: Soltero  Casado  *conviviente*  
N° de hijos *4*
- 1.3. Grado de instrucción:  
Sin estudio  Primaria incompleta  Primaria completa   
Secundaria incompleta  secundaria completa  superior.

II. ASPECTO SOCIOECONÓMICO.

- 2.1 Tipo de material que predomina en su vivienda.  
Ladrillo  Adobe  Madera  otros.....
- 2.2 Cuenta Ud. con saneamiento básico Si  No
- 2.3 Su servicio higiénico es:  
Baño  pozo séptico  letrina  Otro
- 2.4 Cuenta Ud. con servicio de energía eléctrica. Si  No
- 2.5 Existe en su localidad un centro de salud. Si  No
- 2.6 Cuenta Ud. con seguro de salud. Si  No
- 2.7 Ud. es propietario de su finca. Si  No
- 2.8 Área total de la finca *2.50* (Has). Área de café *2.50* (Has)
- 2.9 Años en la actividad agrícola *40 años*



2.10 Cultivos principales de la finca.

.....café, palta, plátano.....

2.11 Qué otra actividad complementaria realiza.

Pecuaria  Comercio  Pecuaria y comercio  Ninguna

2.12 Mano de obra empleada en la finca: familiar  contratada  Ambas

2.13 Cuál es su producción promedio de café qq/ha.....599.....

2.14 A quien comercializa Ud su café .....Comerciante.....

2.15 A cuanto vende el quintal de café S/.....2.20.....

2.16 Que otros productos comercializa.....plátano, palta.....

### III. ACCESO A CREDITO.

3.1 Que instituciones financieras existe en su localidad.

.....Agrobanco, Guilla cooperadora cusco.....

3.2 Ud solicita crédito: Si  No

Porque .....es una más de dinero para poder trabajar la chacra.....

3.3 Ud. considera que los intereses son muy altos: Si  No

3.4 De qué entidad financiera solicita crédito.

.....Agrobanco.....

3.5 Cuanto solicita Ud. S/.....4,000.....

3.6 En qué actividad invierte el dinero.....en la compra de abonos y.....

.....compra de jornal.....

3.7 Ud. tiene deuda actualmente a alguna entidad financiera: Si  No

*Eduardo Flores Puma Cayo*

