

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA

Facultad de Ciencias Agropecuarias

Escuela Académico Profesional de Economía Agraria

ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS DEMANDANTES  
DE CRÉDITO RURAL OTORGADO POR PRO MUJER EN EL  
DISTRITO DE ILABAYA, PROVINCIA JORGE BASADRE

TESIS

Presentada por:

Bach. JEREMY LUZ VALDIVIEZO CHIRI

Para optar el Título Profesional de:

INGENIERO EN ECONOMÍA AGRARIA

TACNA - PERÚ

2015

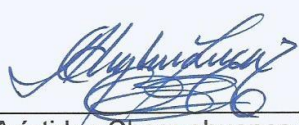
UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN – TACNA  
FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS

Escuela Académico Profesional de Economía Agraria

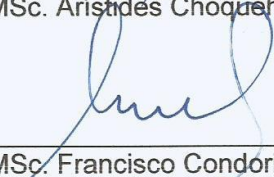
**ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS DEMANDANTES DE  
CRÉDITO RURAL OTORGADO POR PRO MUJER EN EL  
DISTRITO DE ILABAYA, PROVINCIA  
JORGE BASADRE**

TESIS SUSTENTADA Y APROBADA EL 09 DE ABRIL DEL 2015,  
ESTANDO EL JURADO CALIFICADOR INTEGRADO POR:

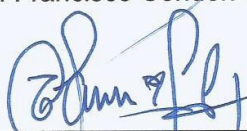
PRESIDENTE:

  
MSc. Aristides Choquehuanca Tintaya.

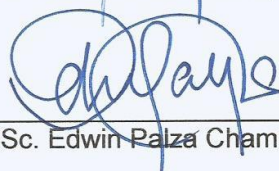
SECRETARIO:

  
MSc. Francisco Condori Tintaya.

VOCAL:

  
MSc. Juan Toncon Quipe

ASESOR:

  
MSc. Edwin Palza Chambe

## *Dedicatoria*

*A mis padres. Ricardo y Blanca*

*Por la confianza, apoyo, y esfuerzo*

*Que hicieron posible la culminación de mis*

*Estudios.*

*A mis abuelitos. Felipe y  
Margarita por su gran  
aliento.*

## **AGRADECIMIENTOS**

A todos catedráticos de la facultad de Ciencias Agropecuarias de la UNJBG

A mis compañeras de estudios universitarios: Fiorella Gonzales Gómez y Milagros Gonzales Chipoco por su apoyo.

## INDICE GENERAL

**Dedicatoria**

**Agradecimientos**

**Resumen**

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO Y DEFINICIÓN DEL PROBLEMA</b>	<b>3</b>
1.1. Planteamiento del problema	3
1.2. Formulación y sistematización del problema	7
1.3. Delimitación de la investigación	8
1.4. Justificación	9
1.5. Limitaciones	10
<b>CAPITULO II: OBJETIVOS E HIPOTESIS</b>	<b>12</b>
2.1. Objetivos	12
2.1.1. Objetivo general	12
2.1.2. Objetivos específicos	12
2.2. Hipótesis	13
2.2.1. Hipótesis general	13

2.2.2. Hipótesis específicas	13
2.3. Variables	14
2.3.1 Diagrama de variables	14
2.3.2. Indicadores de las variables	15
2.3.3. Operacionalización de variables	16
<b>CAPÍTULO III: MARCO CONCEPTUAL Y TEÓRICO</b>	<b>17</b>
3.1. Conceptos generales y definiciones	17
3.1.1. Factores socioeconómicos	18
3.1.2. Sistema financiero	21
3.1.2.1. Definición de sistema financiero	22
3.1.2.2. Funciones del sistema financiero	23
3.1.3. Microfinanzas	25
3.1.4. La importancia de las microfinanzas	26
3.2. Enfoques teóricos – técnicos	28
3.2.1. Mercado Financiero	28
3.2.2. El Mercado del Crédito	29
3.2.3. Crédito	29
3.2.4. El Crédito de Corto Plazo	30
3.2.5. El crédito de largo plazo	30

3.2.6. El Mercado de Ahorro	31
3.2.7. Mercado financiero rural	31
3.2.8. Crédito agropecuario	31
<b>3.3. MARCO REFERENCIAL</b>	<b>32</b>
3.2.1. Antecedentes de las micro finanzas en el Perú	32
3.2.1. ONG Pro Mujer	38
3.2.2. Servicios de pro mujer Perú	40
<b>CAPITULO IV: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>46</b>
4.1. Tipo de investigación	46
4.2. Población y muestra	47
4.3. Técnicas aplicadas en la recolección de la información.	47
4.4. Instrumentos de medición	47
4.4.1. Fuentes para la obtención de la Información	47
4.5. Métodos estadísticos utilizados	48
<b>CAPITULO V: TRATAMIENTO DE LOS RESULTADOS</b>	<b>50</b>
<b>5.1. FACTORES SOCIALES</b>	<b>50</b>
5.1.1. Edad del beneficiado	50
5.1.2. Nivel de educación	51
5.1.3. Disponibilidad de tierras	52
5.1.4. Riesgo de la actividad	53
5.1.5. Sexo del en encuestado	54

5.2. Factor económico	55
5.2.1. Nivel de ingresos	55
5.2.2 Nivel de riesgo	56
5.2.3. Principal actividad	57
5.3. Demanda	58
5.3.1. Tipo de interés	58
5.3.2. Formas de pago	60
5.4. Morosidad	61
5.5. Crédito	61
5.6. CONTRASTACIÓN DE HIPOTESIS	62
5.6.1. Factor social	62
5.6.1.1. Nivel de educación versus tipo de crédito	63
5.6.1.2. Edad versus tipo de crédito	64
5.6.2. Factor económico	66
5.6.2.1. Nivel de ingresos versus tipo de crédito	66
5.6.2.2. Nivel riesgo versus tipo de crédito	68
5.6.2.3. Principal fuente de ingresos versus tipo de crédito	70
5.6.3. Demanda	72
5.6.3.1. Tipo de interés versus tipo de crédito	72
5.6.3.2. Formas de pago versus tipo de crédito	74

5.6.4. Morosidad	76
5.6.4.1. Pagos versus tipo de crédito	76
5.7. DISCUSIONES	78
Conclusiones	82
Recomendaciones	84
Bibliografía	85
Anexos	89

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Operacionalización de variables	16
Cuadro 2. Estadísticos descriptivos, según edad	50
Cuadro 3. Nivel educativo	52
Cuadro 4. Estadísticos descriptivos, según la disponibilidad de Tierras	53
Cuadro 5. Riesgo de la actividad	54
Cuadro 6. Sexo del encuestado	
Cuadro 7. Estadísticos descriptivos, Según su nivel de Ingresos	54
Cuadro 8. Principal actividad	58
Cuadro 9. Tipo de interés	59
Cuadro 10. Formas de pago	60
Cuadro 11. Morosidad	61
Cuadro 12. Tipos de microcrédito	62
Cuadro 13: Prueba estadística entre el nivel de educación y el tipo de crédito recibido	64
Cuadro 14: Prueba estadística entre la edad y el tipo de crédito recibido	65

Cuadro 15: Prueba estadística entre la edad y el tipo de crédito recibido	65
Cuadro 16: Prueba estadística entre ingresos mensual y el tipo de crédito recibido	68
Cuadro 17: Prueba estadística entre principal fuente de ingresos y el tipo de crédito recibido	70
Cuadro 18: Prueba estadística entre tipo de interés y el tipo de crédito recibido	74
Cuadro 19: Prueba estadística entre formas de pago y el tipo de crédito recibido	76
Cuadro 20. Prueba estadística entre los pagos y el tipo de crédito recibido	77

## RESUMEN

El presente estudio titulado “ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LOS DEMANDANTES DE CRÉDITO RURAL OTORGADO POR PRO MUJER EN EL DISTRITO DE ILABAYA, PROVINCIA JORGE BASADRE” La población considerada fueron 50 agricultores que poseen créditos de Pro Mujer, el tipo de investigación fue no experimental de tipo descriptivo, para el análisis de datos se empleó tabla de frecuencias y el estadístico Chi cuadrado. Se determinó que la situación social determinada por la edad y el nivel de educación estadístico  $\chi^2$  el valor 0,05 es superior al valor de la significación asintótica 0,004 y 0,009. Los factores económicos: ingreso mensual y su principal fuente de ingreso de los productores influyen en el tipo de crédito otorgado puesto que al aplicar el estadístico  $\chi^2$  el valor 0,05 es superior al valor de la significación asintótica 0,050 y 0,033. La demanda de microcrédito en el distrito de Ilabaya es influenciada significativamente por el tipo de interés y la forma de pago, al aplicar el estadístico  $\chi^2$  el valor 0,05 es superior al valor de la significación asintótica 0,050 y 0,033 respectivamente rechazándose la hipótesis nula.

## INTRODUCCIÓN

El surgimiento del microcrédito es producto de las necesidades de acceso a los recursos económicos de sectores sociales con menor capacidad de pago, quienes fueron excluidos y calificados como estratos no bancables por el sistema bancario tradicional. El impacto económico se traduce en la sucesión de ocurrencias con efectos financieros: incremento de capital de operaciones, lo cual genera aumento de ingresos familiares, estos a su vez permiten mejorar las condiciones de vida.

El micro crédito Pro Mujer contribuyó al cambio de actitud de las mujeres hacia iniciativas empresariales desde pequeños emprendimientos hasta el manejo de negocios comerciales. Como en la mayor parte de los países del mundo, las mujeres han sido las más desfavorecidas por problemas de pobreza, exclusión y atropello a sus derechos. Con los bajos niveles de ingreso, la mayor parte de las mujeres trabajadoras no están en condiciones de cubrir el costo de la canasta alimentaria y menos salir de la pobreza en la que viven dos tercios de la población peruana.

Por lo antes mencionado a través de la investigación se analizará el comportamiento de los demandantes de crédito rural otorgado por pro mujer en el distrito de Ilabaya, Provincia Jorge Basadre

La investigación presenta 5 capítulos: El Capítulo I referido al planteamiento y definición del problema procedimientos refleja el fin de lo que se quiere investigar, la delimitación de la investigación, su justificación y las limitaciones encontradas durante la investigación, el capítulo II refiere al objetivo general y específicos, además de la hipótesis general y específica y las variables empleadas y la operacionalización. El Tercer Capítulo presenta el marco teórico conteniendo Conceptos generales y definiciones, y los enfoques teóricos – técnicos referentes a la investigación. El Capítulo IV metodología de la investigación, que menciona al tipo de investigación , la población y tamaño de muestra ,además de la técnica estadísticas empleadas para la información, los instrumentos empleados para su medición y los métodos estadístico para el análisis de datos. En el capítulo V se presenta los resultados procesados e interpretados. Finalmente se realizan las conclusiones y recomendaciones derivadas de los anteriores capítulos ya mencionados.

## **CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO Y DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.1. Planteamiento del problema**

Ilabaya, es un distrito con diversas particularidades: alberga el centro minero más importante de la región y a la par desarrolla una actividad agrícola con importantes potencialidades; actividades extractivas que no necesariamente han siempre convivido bien. Sin embargo, la minería ha generado recursos que retornan al gobierno local del distrito y orientados a la mejora de la actividad agraria sin aparentemente experimentar una mejora significativa en la misma.

La gran mayoría de la población de Ilabaya se inscribe en una categoría o condición laboral que responde al nivel de obrero (35,9%) o de trabajador independiente (29%). En Ilabaya y Mirave se encuentra el mayor número de trabajadores obreros, mientras que en las otras localidades (Borogueña, Cambaya, Coraguaya y la población rural) la mayor proporción es de trabajadores independientes (relacionados

principalmente con la actividad agrícola y el comercio, y sólo en la parte alta de estas localidades con la ganadería).

El 29% son productores agropecuarios que reciben ingresos por la venta de sus productos. Mientras que un 3%, se dedica al comercio y recibe una ganancia por el negocio o servicio prestado. Asimismo, se tiene que en la gran mayoría de la población de Ilabaya se inscribe en una categoría o condición laboral que responde al nivel de obrero (35.9%) o de trabajador independiente (29%). En Ilabaya y Mirave se encuentra el mayor número de trabajadores obreros, mientras que en las otras localidades (Borogueña, Cambaya, Coraguaya y la población rural) la mayor proporción es de trabajadores independientes (relacionados principalmente con la actividad agrícola y el comercio, y sólo en la parte alta de estas localidades con la ganadería).

Asimismo, se tiene que en Ilabaya, al margen que el 98,26% señalen como principal actividad a la agricultura esta solo les brinda el 34,11% de sus ingresos. Es así que, en la actualidad, la población que se dedicaba exclusivamente a las actividades agropecuarias y artesanales las está abandonando, paulatinamente, debido a la baja rentabilidad que perciben de ellas, para dedicarse a trabajar como obreros en las obras

que ejecuta la Municipalidad de Ilabaya, esta situación de continuar repercutirá negativamente en el futuro del distrito lo cual generaría una dependencia de las obras municipales y una migración de la población joven a la ciudad, haciendo que la esencia del distrito de Ilabaya como tal, vaya desapareciendo al encontrarse poblado por gente foránea.

Parte de la población de Ilabaya está compuesta por unidades familiares campesinas, ubicadas en ecosistemas frágiles, en los cuales, las relaciones salariales no están presentes, existe uso de tecnologías tradicionales y, una consecuente presencia débil y deteriorante en el mercado. Además, estas economías no tienen la capacidad de generar muchos excedentes y, a veces son unidades netamente deficitarias que para subsistir deben complementar sus ingresos con otras actividades productivas, dentro y fuera de la unidad familiar.

No obstante, las posibilidades de lograr mayores índices de crecimiento dependen en alto grado del crecimiento y la sostenibilidad de un sistema de provisión de financiamiento formal. Una alternativa importante es el microcrédito, constituido por el conjunto de entidades que se han especializado para atender las necesidades financieras de este particular sector, cuya misión institucional, es el servicio a una

población conformada por pequeños agentes económicos que no tienen acceso al sistema financiero formal.

Los agricultores de la zona accedieron al crédito de Pro mujer debido a que es la entidad de mayor presencia en la zona y la facilidades de poder otorga los créditos los servicios que ameritan el acceso de crédito de Pro Mujer predomina: pequeños préstamos y ahorro, capacitación empresarial y de empoderamiento, educación de salud preventiva, servicios primarios de salud de alta calidad y bajos costos. Sin embargo; las posibilidades de los productores de inyectar capital a su actividad productiva son limitadas, ya que si bien se ha evidenciado durante los últimos años, una importante expansión de la oferta crediticia en el área rural de del distrito de Ilabaya, el acceso de los pequeños productores al crédito para actividades productivas es todavía difícil.

Según el MINAG (2013), la mayoría de los pequeños agricultores no acceden al sistema financiero formal debido a los requisitos, los cuales son bastante exigentes; así, las cajas rurales y municipales tan sólo cubren el 10% de la demanda total del crédito agrario.

En la actualidad, la Región Tacna aún no cuenta con un sistema de financiamiento rural y de seguro agrario, ni con una tecnología crediticia compatible al medio rural, que permita reducir los costos de transacción y favorecer la inversión productiva privada como fuente del crecimiento del sector agrario. Tampoco la pequeña agricultura cuenta con las garantías necesarias.

En general, se puede establecer que el acceso del grupo meta del financiamiento es todavía muy limitado y queda mucho por hacer para llegar a sustituir los mecanismos informales de financiamiento por mecanismos formales. La expansión de servicios financieros y el desarrollo de tecnologías financieras sigue siendo un desafío donde se considera aún difícil acceder a financiamiento formal

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema principal**

¿De qué forma se ha incrementado las inversiones en el sector agrícola, ganadero por el crecimiento de demandantes de crédito rural otorgado por Pro Mujer en el distrito de Ilabaya?

### **1.2.2. Problemas secundarios**

- ¿Cuál es la situación socioeconómica que caracterizan a los demandantes de crédito en el distrito de Ilabaya?
- ¿Cuales con los factores sociales y económicos que influyen en las decisiones de los productores agropecuarios de optar o no por un crédito?
- ¿Cuál es la demanda de microcrédito otorgado por pro mujer en el área rural del país?
- ¿Cuál es la frecuencia de acceso al crédito por parte de los productores?
- ¿Cuánto son los agricultores, cumplimiento de pagos, y el número de morosos que usan el crédito de Pro Mujer?

### **1.3. Delimitación de la investigación**

La presente investigación se realizó en un período comprendido desde febrero a agosto del año 2014; en el distrito de Ilabaya, provincia Jorge Basadre. Región Tacna

El pueblo de Ilabaya, capital del distrito del mismo nombre, está asentado a 1425 m.s.n.m, y a 17°23' de latitud sur y a 70°32' de longitud oeste. La distancia de Ilabaya a la capital de la región es de 133,06 km, aproximadamente.

Administrativamente el distrito se divide en cuatro (04) centros poblados:

El pueblo de Ilabaya, compuesto por dos anexos: Higuerani y Chejaya; con sus caseríos: Pachana, El Cocal, Chapicuca y Solabaya y un campamento minero que es Toquepala. Encontramos en este anexo también a las comunidades campesinas de Carumbraya, Chululuni y Toco, asimismo lo conforman lo conforman el Centro poblado menores de Mirave, Cambaya, Borogueña.

#### **1.4. Justificación**

Los pobladores del distrito de Ilabaya, se dedican en su mayoría a la producción agropecuaria, las diferentes regiones geográficas con que cuenta, permiten la diversidad de productos, entre los que destacan la producción de cebolla, ají, orégano, maíz, alfalfa y frutales.

Durante las últimas décadas, muchos programas de apoyo a la pequeña y microempresa se han diseñado con el propósito de canalizar fondos a los estratos más pobres de la sociedad. Esta estrategia se contrapuso a los esquemas de desarrollo prevalecientes desde finales de la segunda guerra mundial y hasta los años setenta, período durante el cual el interés principal de las políticas para la promoción de desarrollo económico consistió en transferir gran cantidad de fondos a los países del tercer mundo, pues se suponía que el principal obstáculo al desarrollo económico era la falta de capital.

El cambio de enfoque de las políticas de desarrollo financiero obedeció en parte a la observación de que el segmento de la población cuyo nivel de vida depende de la productividad de sus microempresas es numeroso.

Pro Mujer Perú ofrece a sus clientes una variedad de productos crediticios. Los tres principales productos son: créditos regulares, créditos estacionales, créditos educativos y créditos de salud.

Además de estos productos, Pro Mujer en Perú está desarrollando y sometiendo a prueba piloto un nuevo producto crediticio dirigido a sus

clientes más exitosas que tienen un largo historial de pago con Pro Mujer, y un producto adaptado a empresarios agrocomerciales. Estos clientes venden productos de zonas rurales en mercados situados en zonas urbanas más pequeñas alejadas de las ciudades principales.

La presente investigación pretende determinar la probabilidad que los productores agropecuarios se constituyan en demandantes de crédito agrícola otorgado por PROMUJER 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).

### **1.5. Limitaciones**

La realización del presente trabajo de investigación ha evidenciado limitaciones de orden funcional como la falta de fuentes bibliográficas acerca del tema de investigación también la falta de estudios a nivel nacional respecto al fenómeno investigado. No existen trabajos realizados en base al trabajo realizado, la información es limitada en la institución. La investigación fue autofinanciada.

## **CAPÍTULO II: OBJETIVOS E HIPÓTESIS**

### **2.1. Objetivos**

#### **2.1.1. Objetivo general**

Analizar el comportamiento de los demandantes de crédito rural otorgado por pro mujer en el distrito de Ilabaya, Provincia Jorge Basadre

#### **2.1.2. Objetivos específicos**

- Determinar la situación social que caracterizan a los productores del distrito de Ilabaya que influyen en la demanda de crédito.
- Establecer los factores económicos que influyen en las decisiones de los productores agropecuarios de optar o no por un crédito.

- Analizar la demanda de microcrédito en el distrito de Ilabaya otorgado por Pro Mujer
- Establecer la frecuencia de acceso al crédito por parte de los productores por Pro mujer es significativa
- Determinar el número de clientes que cumplen con los pagos, y el número clientes morosos que usaron el crédito de Pro Mujer.

## **2.2. HIPOTESIS:**

### **2.2.1. Hipótesis general**

El comportamiento de la demanda de crédito asociativo, solidario e individual otorgado por Pro Mujer es influenciado por factores socioeconómicos que caracterizan a los pequeños productores del valle de Ilabaya

### **2.2.2 Hipótesis específicas**

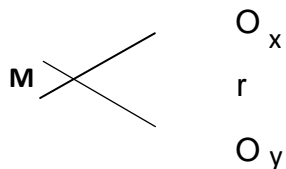
- Los factores sociales influyen en las decisiones de los productores agropecuarios del distrito de Ilabaya de optar o no por un crédito.

- El bajo poder económico de los productores del distrito de Ilabaya incide en la obtención de créditos
- Existe una demanda significativa de microcrédito otorgado por Pro Mujer en el distrito de Ilabaya
- La frecuencia de acceso al crédito otorgado por Pro mujer es significativa
- Existen agricultores del distrito que no cumplen con los pagos de crédito otorgados por la entidad de Pro Mujer.

### 2.3. Variables e indicadores

#### 2.3.1. Diagrama de variables

Esto gráficamente puede ser expresado del modo siguiente:



Donde:

M = muestra asumida

$O_x$  = Es el valor observado para la variable independiente (a nivel muestral)

$O_y$  = Es el valor observado para la variable dependiente (a nivel muestral)

### **2.3.2. Indicadores de variables**

**Variable dependiente Y:** Microcrédito

- Crédito asociativo
- Crédito solidario
- Crédito individual

**Variable independiente X:** Factores socio económicos

- Nivel educativo: Primaria secundaria y superior
- Disponibilidad de tierra: ha
- Riesgo de la actividad: alto medio y baja
- Sexo del productor: masculino femenino
- Nivel de ingresos: nuevos soles
- Principal fuente de ingreso
- Tipo de interés: quincenal; mensual
- Formas de pago: Trimestral y mensual

- Nivel de actividad económico del productor: porcentaje anual
- Pagos: Número de agricultores que cumplen y número de agricultores que incumplen

### 2.3. Operacionalización de variables

**Cuadro 1. Operacionalización de variables**

<b>Variab</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>
<b>Variable dependiente</b> <b>Y</b>	Tipos de microcrédito	de Crédito asociativo Crédito solidario Crédito individual
<b>crédito</b>		
<b>Variab</b> <b>X</b> independientemente	Nivel educativo Disponibilidad de tierra Riesgo de actividad	de la Primaria, secundaria y superior Ha Alta, media bajo Masculino femenino
Factor social ( $x_1$ )	Sexo del productor	
Factor económico ( $x_2$ )	Nivel de ingresos Ingreso mensual	Nuevos soles
Demanda ( $x_3$ )	Nivel de riesgo Principal fuente de ingreso	Alto medio y bajo
Morosidad ( $x_4$ )	Tipo de interés Formas de pago Nivel de actividad económica	Quincenal, mensual, trimestral anual Porcentaje anual
	Pagos	Número de agricultores que cumplen Número de agricultores que incumplen

Fuente: Elaboración propia

## **CAPÍTULO III: MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL**

### **3.1 CONCEPTOS GENERALES Y DEFINICIONES**

#### **3.1.1. Factores socioeconómicos**

Establecer una definición de “factores socioeconómicos”, resulta ser una tarea bastante complicada por las distintas acepciones disponibles, la mayor parte ajustables a una naturaleza de investigación. Al respecto y precisamente coincidente con esta enorme indecisión que aparentemente encierra dicho término (Aguedo, 1997)

“En concreto los de tipo socioeconómico afectan como está evidentemente al ser humano, pero no parece que esté contemplado tal factor en ese sentido, sino en el de salud, sosiego o bienestar” (Portocarrero, 2001)

### 3.1.2. Principales factores socioeconómicos

**a. Riesgo de la actividad**, siendo este un problema para el productor ya que debe enfrentarse a circunstancias adversas de tipo externo, como son los factores climatológicos adversos. El éxito o fracaso de la cosecha depende en gran medida de las condiciones del tiempo, por tanto, el grado de incertidumbre es bastante elevado, generando así una actitud bastante conservadora por parte del productor. El campesino puede acceder a un crédito que incremente su productividad y posteriormente su nivel de ingreso. Sin embargo, al recibir recursos financieros, el productor campesino incurre en una inseguridad adicional que incrementa el riesgo natural de su actividad. (Aguedo, 1997)

**b. Nivel de ingreso**, este determina la capacidad de pago, la confianza que tendrá el productor para pagar oportunamente su deuda. La actividad agropecuaria es la principal actividad que genera ingresos a los productores agropecuarios donde, su capacidad de pago, gira alrededor de ella. (Aguedo, 1997)

**c. Disponibilidad de tierra**, la mala distribución de la tierra, deteriora las condiciones de trabajo de los agricultores limitando a los mismos a que

puedan negociar su trabajo a nivel colectivo e individual, agudizan el desequilibrio en la estructura agraria, disminuye la productividad y rentabilidad de las unidades productivas, lo cual, limita a las mismas a realizar las inversiones necesarias para desarrollarse y, finalmente, ocasionan conflictos sociales (Portocarrero, 2001)

**d. Nivel de educación**, en el cual los productores que tengan algún tipo de educación o nivel superior (técnico o profesional), será menos renuente a probar las opciones de financiamiento, complementarias a las tradicionales, además de comprender mejor lo ofrecido. (Chávez, 1996)

**e, Composición familiar**, si la familia apoya al jefe o jefa del hogar a adquirir un préstamo, la mayor parte de los miembros de la familia participa como fuerza laboral y contaría con más ayuda para pagar la deuda. Además la principal manera de incrementar mano de obra utilizada por los productores campesinos es el de incluir a sus familiares en el trabajo. (Chávez, 1996)

**f. Sexo**, si este factor influye en la demanda de crédito agrícola, es decir, si son los hombres o las mujeres quienes demandan más o menos crédito. (Chávez, 1996)

**g. Principal fuente de ingreso.** Los ingresos son las cantidades que se pagan a una empresa, a cambio de la venta de sus productos o la prestación de servicios. Podríamos ampliar esa definición y establecer que el ingreso es el volumen de renta que acredita durante un tiempo determinado un grupo poblacional o un individuo producto de la operacionalización de un factor de producción. (Chávez, 1996)

El INEI (1998) precisa que los ingresos del hogar por toda fuente, son las retribuciones monetarios y/o en especie que recibieron los miembros del hogar durante el periodo de referencia de la encuesta por concepto de trabajo, renta de la propiedad y transferencias regulares, incluyéndose también el alquiler imputado de la vivienda, el autoconsumo y el auto suministro. En nuestro país de todos estos conceptos de ingreso, los de mayor importancia para el hogar son los que se relacionan con el trabajo ya que representan casi las tres cuartas partes del total. por concepto de

trabajo, los ingresos se generan en una actividad principal o secundaria, ya sea como dependiente o por cuenta propia.

Citando a la misma fuente:

- el ingreso generado en la actividad principal como dependiente incluye, además del sueldo (si se trata de empleados) o el salario (si se trata de obreros), lo que corresponde a horas extras, bonificaciones, pagos por refrigerio y movilidad, descuentos de préstamos, etc., así como los pagos en especie (el valor estimado de los bienes y servicios recibidos como remuneración, y de las comidas, uniformes, servicios de salud, transporte y las viviendas cedidas gratuitamente en los centros de trabajo).

### **3.1.2. Sistema financiero**

El sistema financiero se define como el conjunto de instituciones cuyo objetivo es canalizar el excedente que generan las unidades de gasto con superávit para encauzarlos hacia las unidades que tienen déficit. La transformación de los activos financieros emitidos por las unidades inversoras en activos financieros indirectos, más acordes con las demandas de los ahorradores, es en lo que consiste la canalización. (Rodríguez & Pastor, 1998)

Esto se realiza principalmente por la no coincidencia entre unidades con déficit y unidades con superávit, es decir, ahorrador e inversor. Del mismo modo que los deseos de los inversores y ahorradores son distintos, los intermediarios han de transformar estos activos para que sean más aptos a los últimos. La eficiencia de esta transformación será mayor cuanto mayor sea el flujo de recursos de ahorro dirigidos hacia la inversión.

El que las distintas unidades económicas se posicionen como excedentarias o deficitarias podrá ser debido a razones como: la riqueza, la renta actual y la esperada, la posición social, si son unidades familiares o no lo son, la situación económica general del país y los tipos de interés (las variaciones de estos puede dar lugar a cambios en los comportamientos en las unidades de gasto). (Rodríguez & Pastor, 1998)

### **3.1.2.1. Definición de sistema financiero**

Es un conjunto de flujos financieros existentes en un país determinado, comprende los activos, intermediarios y mercados financieros. La función financiera es antigua en cuanto apareció el dinero, el hombre empezó a prestarlo. (Rodríguez & Pastor, 1998)

Se entiende por flujo financiero el trasvase de fondos de un sujeto o sector económico a otro. Su contrapartida es el flujo de activos financieros. Comprende todos los flujos financieros entre los sujetos y sectores económicos de un país, y entre ellos y el resto del mundo. Comprende en primer lugar, el ahorro interior que se genera en el conjunto del país y que limita su capacidad para hacer frente a la inversión global en el mismo período de tiempo. Si se desea realizar inversiones por valor superior al ahorro nacional, será preciso recurrir al ahorro exterior para cubrir la diferencia, lo que exige hacer atractivas las inversiones extranjeras en el país. (Marshall, 2000)

A nivel interno se producen desequilibrios financieros entre los diferentes sectores. Dado que el ahorro disponible es un bien escaso, para intentar atraerlo se plantea la lógica competencia entre los demandantes de financiación, en estas condiciones, determinados sectores (el sector público por ejemplo) pueden llevar a cabo una competencia desleal que amenace con "expulsar" del mercado a otros competidores (el sector empresarial por ejemplo) (Marshall, 2000)

### **3.1.2.2. Funciones del sistema financiero**

Resumidas sintéticamente son:

**a. Fomento del Ahorro.-** No se lo debe considerar como un dato, ya que su existencia en cantidad suficiente facilita el cumplimiento de las demás funciones.

**b. Estabilidad monetaria.-** Que salvaguarda debidamente el valor del dinero.

**c. Solvencia de las Instituciones.-** Que evita quiebras, suspensiones de pagos y otras situaciones traumáticas para la circulación financiera.

**d. Variedad de activos financieros.-** Con diversas combinaciones de rentabilidad y plazos, que estimulen la movilización del ahorro.

**e. eficaz asignación de los recursos.-** El ahorro es un bien escaso, entonces se lo debe distribuir de forma que se garantice financiación suficiente a los sectores susceptibles de crear más riqueza, más empleo, o que gocen de alguna otra prioridad. (Marshall, 2000)

**f. Bajo costo de intermediación.-** El precio de la financiación obtenida (tipo de interés) tiene dos componentes: la remuneración del ahorro (interés que se le da al ahorrador) y el costo del trasvase de los fondos de intermediación, o diferencia entre el interés dado al ahorrador que es más bajo, y el que recibe del que se ha prestado los fondos que es más alto, ya que con la diferencia deberá cubrir sus gastos de funcionamiento y obtener un beneficio), entonces retribuyendo adecuadamente el ahorro, una vía para abaratar la financiación es reducir el coste de intermediación

mediante el estímulo de la competencia, la diversificación de los flujos financieros y el fomento de los mercados financieros directo. (Marshall, 2000)

### **3.1.3. Micro finanzas**

El término microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros a personas de bajos ingresos, especialmente a los pobres. Las entidades que llevan a cabo esas actividades son denominadas instituciones microfinancieras (IMF), a las que se puede definir como "...toda organización -unión de crédito, banco comercial pequeño, organización no gubernamental financiera, o cooperativa de crédito- que provee servicios financieros a los pobres". Tales servicios incluyen financiamiento, instrumentos de ahorro y de pago, entre otros. (Pommier, 2000)

Las microfinanzas pueden definirse como la provisión de un amplio rango de servicios financieros (principalmente créditos, depósitos, pago de servicios, transferencias y seguros, etc.) hacia individuos y hogares de ingresos medios - bajos, micro y pequeñas empresas generalmente sin colaterales y/o escasas garantías reales y en otros casos informales. (Pommier, 2000)

Las microfinanzas son sumamente importantes en el sistema financiero peruano, debido a que por un lado, descentralizan la oferta de servicios financieros y profundizan la intermediación en segmentos socialmente estratégicos para la generación de empleo y la reducción de la pobreza al expandir la frontera de nuevos sujetos de crédito y contribuir a su formalización, generando en ellos un historial y reputación crediticia con el objetivo que el acceso al crédito sea un instrumento de desarrollo de la microempresa, así como, brindado acceso a servicios financieros a individuos y familias normalmente no atendidos por la banca tradicional. (Pommier, 2000)

Y por otro lado, brindando alternativas rentables y seguras de ahorro de excedentes, en años anteriores las microfinanzas han sufrido un importante desarrollo, resultado del crecimiento económico, reformas financieras, creación de un marco regulatorio favorable y sobre todo por la mayor importancia que adquirieron las microempresas en la estructura social y económica del Perú. (Pommier, 2000)

#### **3.1.4. La importancia de las microfinanzas**

Hablar de las microfinanzas es entrar en un campo de relevante trascendencia. En este caso son las organizaciones no gubernamentales

(ONG) las que le dan vida y significado a esta actividad, la cual, desde los años noventa, han beneficiado a los estratos de mayor pobreza. (Martínez, 2010)

El microcrédito, hoy en día, es el pilar en que se fundamentan las familias de más bajos ingresos para satisfacer sus necesidades básicas, por lo cual buscan crear su propia microempresa para actuar en un mercado informal que le garantiza, al menos, el pan de cada día. (Martínez, 2010)

El alto riesgo, la ausencia de garantías y el mercado en el que se mueven, hacen de ellas que el sistema financiero no los tome como sujetos de crédito.

En la actualidad, tenemos un poco más de 512 000 microempresarios de los cuales, aproximadamente el 90% pertenece al segmento de subsistencia; 7%, al de acumulación simple (ahorros mínimos), y 3%, al segmento de acumulación ampliada (a un paso de ser pequeña empresa) (Martínez, 2010)

Estos generan empleo a un tercio de la población económicamente activa que, por lo general, se trata del autoempleo, dado que el mercado de trabajo del sector formal no alcanza a absorber esta cantidad de empleos. .(Martínez, 2010)

Se estima, de acuerdo con la Comisión de Estudios Económicos para América Latina (CEPAL), que trabajan en este tipo de empresas más de 760 000 personas. Si a esta cifra le sumamos las personas dependientes, probablemente serán más de dos millones las que se benefician de esta actividad microempresarial. (Hashemi, et al 1999)

## **3.2. ENFOQUES TEORICOS TÉCNICOS**

### **3.2.1. Mercado Financiero**

Para explicar las características generales de los Mercados Financieros Rurales es necesario definir qué es un mercado financiero y quiénes los encargados de la intermediación.

El mercado financiero es el medio en el cual se realizan los movimientos de recursos financieros entre aquellos agentes económicos deficitarios y superavitarios en sus ahorros. Permitiendo reunir a

ahorristas e inversionistas con el objeto de facilitarles sus transacciones financieras las mismas que se realizan a través de activos financieros. La característica distintiva de estos respecto a otro tipo de activos es que “representan un derecho contractual a recibir pagos en el futuro si cumplen las condiciones establecidas en el contrato” (Cabal, 2001).

### **3.2.2. El Mercado del Crédito**

Está condicionado por el ahorro, que determina la base de su costo. A él acuden quienes tienen necesidad de dotarse de recursos adicionales para sus actividades productivas o de consumo y están dispuestos a pagar un precio (tasa activa). (Cabal, 2001).

### **3.2.3. Crédito**

El crédito “es un instrumento específico de uso discrecional y flexible, en la medida en que la demanda de crédito, es una demanda de recursos que permite al prestatario procurarse bienes y servicios que pueden ser usados para sus actividades” (Cabal, 2001).

### **3.2.4. El Crédito de Corto Plazo**

El financiar el capital de trabajo necesario para superar los periodos de iliquidez en el proceso de producción, garantiza la continuación de la

producción. El crédito de corto plazo, da liquidez al proceso de producción y de circulación de las mercancías: compra de mano de obra y de materias primas y, venta mercancías terminadas. En efecto, la circulación no puede interrumpirse durante el proceso de producción, pero quien genera la liquidez necesaria al proceso de circulación es la venta de los resultados de la producción (Cabal, 2001).

### **3.2.5. El Crédito de Largo Plazo**

Plantea problemas mucho más complejos. El problema general es el de la transformación de recursos de corto plazo (el ahorro) en las disponibilidades de largo plazo que requieren la capitalización, la innovación tecnológica y el aumento de la capacidad de producción. Al aumentar la capacidad productiva y/o al mejorar la eficiencia en los procesos de producción, el crédito a largo plazo cumple un objetivo cualitativamente diferente al del crédito de corto plazo: si este último garantiza la continuación de la producción, el crédito de largo plazo garantiza el crecimiento (FAO, 1999).

### **3.2.6. El Mercado de Ahorro**

Es fundamental, pues permite que las intermediarias cuenten con recursos para colocarlos, captándolos de quienes los tienen en exceso y están dispuestos a depositarlos a un precio (tasa de interés pasiva).

### **3.2.7. Mercado financiero rural**

Según las instituciones especializadas en finanzas rurales, “un mercado financiero rural consiste en las interrelaciones de activos financieros entre compradores y vendedores que interactúan en las economías rurales”. Estas relaciones están basadas en transacciones que incluyen pedir prestado, prestar y transferir los derechos de propiedad (títulos de deuda como promesas de pago y títulos de propiedad que dan acceso, uso o control a su propietario) sobre los activos financieros

### **3.2.8. Crédito agropecuario**

Se **entiende** por crédito agropecuario el que se otorga a una persona para ser utilizado en las distintas fases del proceso de producción, comercialización y transformación primaria de bienes de origen agropecuario

### **3.3. MARCO REFERENCIAL**

#### **3.2.1. Antecedentes de las microfinanzas en el Perú**

En el Perú, como en el resto de América Latina, el interés por el sector informal surgió a partir de la década de los setenta, en momentos en que creció el número de trabajadores-as desplazados de la industria formal y comenzaron a crearse empresas de pequeña o muy pequeña escala cuyas características diferían marcadamente de las formales. Las crecientes migraciones del campo a ciudades intermedias y especialmente a las grandes ciudades, sobre todo a la capital, transformaron las relaciones laborales y comerciales y, el sector informal urbano adquirió mayor complejidad e importancia. Entre los años 1985 y 1995, la violencia interna en el país provocó desplazamientos masivos de población y la actividad económica en comercio y servicios adquirió el cariz de refugio laboral para un gran sector de desplazados. (León, 1998)

Al mismo tiempo, ante la reiteración de periodos largos de crisis económica las mujeres empezaron a involucrarse en actividades de generación de ingresos para cubrir las brechas en los ingresos familiares. Como consecuencia, participaron de manera inédita en las nuevas

unidades informales o bien en actividades productivas asociadas a programas sociales para paliar los efectos de las crisis. (León, 1998)

Hoy en día, el sector de las microfinanzas tiene un gran desarrollo en el Perú. El segmento de la micro y pequeña empresa – MYPE es de vital importancia en el crecimiento económico del Perú, y se estima que representa el 42% del PBI y el 74% de la PEA. La presencia de mujeres en el sector de la microempresa urbana y rural es importante, sin embargo no se hace un seguimiento permanente de su participación en el sector. A partir de datos de la Encuesta nacional de Hogares, (ENAHO-INEI, IV trimestre 2001) trabajados por Trejos Solórzano en el año 2003 , se pudo inferir la participación en la conducción de empresas de la Mype urbana según el género de los-as emprendedores-as. Según cálculos basados en la Encuesta de ENAHO 2001, el número de establecimientos MYPE no agrícola se aproximaba a tres millones de unidades productivas dando empleo a cerca de 5,5 millones de trabajadores/as. De estas unidades productivas, 88% son de baja productividad concentradas en el autoempleo y las microempresas de menos de cuatro trabajadores

Varias ONG comenzaron a brindar los primeros créditos a grupos de mujeres asociadas en clubes de madres o comedores populares para que realizaran asociativas de generación de ingresos. Esta va a ser la primera puerta de entrada de acceso de las mujeres pobres a las microfinanzas en el país, respondiendo a su demanda por generar sus propios ingresos antes que solamente recibir soporte asistencial para la alimentación y la supervivencia. Varias ONGs nacionales o regionales que empezaron su experiencia de financiamiento con aquellas mujeres relacionadas a los programas asistenciales promovidos desde el estado, las iglesias, o por iniciativas autogestionarias, como CARE, ADRAOFASA, CÁRITAS, SEA, EDAPROSPO, SEPAR, y otras más, formarían a partir de la década de los ochenta en adelante, programas de microcrédito para hombres y mujeres auto-empleados sobre todo del sector de comercio y servicios y, algunos de esos programas dieron origen a entidades especializadas en las microfinanzas. (Chong, 1998)

Para la creación de los programas de crédito, el soporte financiero y técnico de la cooperación internacional privada, bilateral y multilateral tuvo un papel fundamental. Varios programas de microcrédito se crearon con fondos del “programa de pequeños proyectos” del Banco Interamericano de Desarrollo y muchos organismos de fondeo se fueron

interesando cada vez más en promover un sector que demostraba una sostenibilidad potencial. Las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), con líneas de crédito para la micro y pequeña empresa se crearon con soporte técnico de la GTZ y algunos bancos, como el Banco de Crédito del Perú, incorporaron líneas de financiamiento para la pequeña empresa y micro empresa, identificando unidades empresariales que si bien podían clasificarse como informales, llegaban a cubrir ciertos requisitos para acceder prontamente a la formalidad. (Chong, 1998)

A inicios de la década de los años noventa, Finca Perú, en Ayacucho, introduce los esquemas de crédito solidario para mujeres asociadas en bancos comunales (BBCC), en un entorno de pobreza y desempleo producto del conflicto de violencia interna que entonces vivía el país. (Chong, 1998)

Años después Catholic Relief Service, CRS promoverá la creación de un colectivo, PROMUC que diseminó el modelo de banca comunal en el país, inicialmente según un esquema de franquicias. Otros programas de banca comunal se crearon a partir de experiencias de trabajo con las mujeres artesanas y productoras rurales como es el caso del Movimiento

Manuela Ramos, que trabajaba en diversas áreas de formación con mujeres rurales, por ejemplo, en los temas de salud sexual y reproductiva y derechos humanos. (Pacheco, 2000)

En esa misma década se crearon las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito CRAC, como financieras enfocadas, inicialmente al sector agrario, a manera de cubrir un vacío dejado por el cierre del Banco Agrario que había colapsado con una pesada cartera morosa. Estas financieras posteriormente, incorporaron de manera incremental líneas de crédito comercial y Mype en su portafolio de productos. También se crearon las Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Micro Empresa EDPYMES, como entidades especializadas en microfinanzas, con la idea de regular a las entidades que trabajaban en esta actividad y que venían creciendo de manera continua. (León, 1998)

Por otro lado las cooperativas de ahorro y crédito, COOPAC, con origen más temprano que todos los otros tipos de entidades previamente mencionado, tuvieron siempre mucha importancia en el financiamiento de la actividad empresarial en pequeña escala en el país. (León, 1998)

Cárdenas (2008) en su investigación titulada “El comportamiento de los demandantes de crédito agrícola en Bolivia” tuvo como objetivo determinar los factores socioeconómicos más importantes por los que el productor agropecuario demanda crédito. Como se puede apreciar en promedio, el 33% de los productores financia su actividad con ganancias propias y el 24% acude a instituciones financieras. Por otro lado en promedio, el 14% financia su actividad vendiendo animales u otros bienes, el 11% acude a préstamos informales, el 10% utiliza ahorros informales, y el resto se financia con formas tradicionales como el pasanaku y el ayni (menos del 1% utiliza ahorros formales). Esta situación, no permite una acumulación de capital importante a nivel individual y agregado. El bajo porcentaje de productores que financia su actividad agropecuaria, a través de una institución financiera formal, es explicado por:

- a) la ausencia de instituciones financieras en algunas regiones,
- b) las barreras de entrada que presentan las instituciones financieras,
- c) la asimetría de información entre posibles prestatarios y prestamistas
- y d) el elevado riesgo implícito en la actividad agropecuaria; el cual, está asociado a condiciones crediticias difíciles que limitan tanto a productores como a instituciones financieras.

El mercado financiero boliviano está estructurado por dos tipos de instituciones: las reguladas y las no reguladas. Las primeras están reguladas y controladas por los organismos estatales nacionales y sectoriales (SBEF, Superintendencia de Pensiones, Valores y Seguros), y las segundas desarrollan sus actividades sin regulación de estos. Dentro de las no reguladas se encuentran las ONGs, cuya función principal es otorgar microcrédito, no pudiendo realizar captaciones del público por no estar reguladas por la SBEF. En la mayor parte de los casos estas entidades pretenden desarrollar servicios que permitan contribuir al bienestar social y económico de grupos determinados de la población, especialmente de aquellos que se encuentran más afectados por la pobreza, (ofreciendo microcrédito agropecuario)

### **3.2.2. ONG Pro Mujer**

Pro Mujer es una organización dedicada a las microfinanzas y el desarrollo de la mujer que ha establecido cinco instituciones microfinancieras que comparten la misma filosofía y misión, emplean metodología similar y trabajan juntas para compartir mejores prácticas e innovaciones entre sí. Estas instituciones microfinancieras están en Argentina, Bolivia, México, Nicaragua y Perú

Fundada en 1990, Pro Mujer es una organización dedicada a las microfinanzas y al desarrollo de la mujer cuya misión es de aliviar la pobreza a través de las microfinanzas, la capacitación en negocios y el apoyo en salud.

Pro Mujer invierte en las mujeres porque las mujeres invierten en sus familias. Pero un pequeño crédito no es suficiente para realmente crear un mejor futuro para ellas y sus hijos. Es por esto que Pro Mujer no solamente ofrece créditos pero también capacitación en salud, negocios y el apoyo en salud. Estas son las herramientas que necesitan para cambiar sus vidas.

Con un ingreso regular, buena salud, y un mejor sentido de autoestima, las mujeres se sienten empoderadas para ser agentes de cambio y romper con el ciclo de pobreza.

Pro Mujer opera en 5 países Latinoamericanos: Argentina, Bolivia, México, Nicaragua y Perú. (Promujer, 2012)

## **A. Misión**

Pro Mujer es una organización internacional dedicada a las microfinanzas y el desarrollo de la mujer cuya misión es dar a las mujeres de bajos ingresos de América Latina, los medios para generarse el sustento y labrar un futuro para sus familias, a través de las microfinanzas, la capacitación en negocios y el apoyo en salud.

Pro Mujer combate la pobreza estableciendo organizaciones microfinancieras sostenibles que proporcionan un paquete integrado de servicios financieros y de desarrollo personal que las mujeres necesitan para construir y mejorar sus pequeños negocios

Pro Mujer apoya la salud de sus clientes y sus familias y ayuda a las mujeres a fortalecer su autoestima. Asimismo, la red vincula a las mujeres y sus familias con recursos y servicios existentes en sus comunidades. (Promujer, 2012)

### **3.2.2. Servicios de pro mujer Perú**

#### **A. Servicios financieros**

Pro Mujer proporciona a las mujeres préstamos para capital de trabajo desde US\$50 hasta \$1,500 con un plazo de pago de cuatro a seis meses.

El préstamo promedio es aproximadamente US\$297. Las mujeres que pagan sus préstamos a tiempo califican para préstamos más grandes.

Pro Mujer ofrece también préstamos para necesidades crediticias de corto plazo, y préstamos para pagar educación y atención en salud. Asimismo, está desarrollando préstamos especiales para poblaciones rurales, empresarios exitosos que necesitan préstamos más grandes, y clientes que buscan crédito para hacer mejoras en sus hogares.

Para desembolsar préstamos y prestar servicios, Pro Mujer organiza a las mujeres en bancos comunales de 18 a 28 clientes. Las socias se reúnen regularmente en centros vecinales para pagar sus préstamos, depositar dinero en cuentas de ahorros y recibir capacitación en aptitudes empresariales y buenas prácticas de salud.

Las socias también se garantizan mutuamente sus préstamos, así que si una mujer no puede hacer su pago una semana, otras socias del grupo

pagarán por ella. Luego, la clienta reembolsa al grupo lo más pronto posible.

Como la responsabilidad por los pagos descansa en el grupo, Pro Mujer experimenta muy pocos pagos atrasados. Para obtener préstamos futuros, los bancos comunales deben disfrutar de un buen historial de pago.

Además del crédito, Pro Mujer equipa a sus clientes con las herramientas para ahorrar, lo cual muchas de ellas hacen por primera vez.

Los bancos comunales, con ayuda de Pro Mujer, recogen los ahorros de las socias individuales y depositan el dinero en una cuenta de ahorros grupal manejada por un banco regular. Las clientas pueden acceder a sus ahorros en los días en que sus asociaciones se reúnen. Además de estos ahorros voluntarios, las clientas deben ahorrar 20% de sus préstamos como protección contra emergencias tales como enfermedades o desastres naturales.

Pro Mujer ayuda a los bancos comunales a ahorrar como grupo, depositar dinero en bancos locales y hacer seguimiento de los ahorros de socias individuales.

Pro Mujer Perú ofrece a sus clientes una variedad de productos crediticios. Los tres principales productos son: préstamos a asociaciones comunales, préstamos estacionales y préstamos educativos. (Promujer, 2012)

Además de estos productos, Pro Mujer en Perú está desarrollando y sometiendo a prueba piloto un nuevo producto crediticio dirigido a sus clientas más exitosas que tienen un largo historial de pago con Pro Mujer, y un producto adaptado a empresarios agrocomerciales. Estos clientes venden productos de zonas rurales en mercados situados en zonas urbanas más pequeñas alejadas de las ciudades principales.

Después de tres ciclos de préstamo a una asociación comunal, las clientas con altas tasas de pago tienen la oportunidad de acceder a préstamos estacionales. Este segundo producto crediticio da a las clientas la posibilidad de obtener crédito en relación con eventos especiales, como Navidad. El último producto, préstamos educativos, da

a las clientes la oportunidad de invertir en su futuro y en el futuro de sus hijos. (Promujer, 2012)

### **B. Servicios de salud y desarrollo humano**

Pro Mujer en Perú actúa como facilitador y no como proveedor directo de servicios de atención en salud. La IMF ha establecido vínculos con proveedores de atención en salud con los cuales negocia tarifas reducidas. Las clientes escogen de una lista de proveedores públicos y privados y reciben atención en sus clínicas. Pro Mujer Perú aprovecha el enfoque vinculado para organizar sus propias campañas de salud regulares durante las cuales los proveedores de atención en salud pasan una jornada en sus centros vecinales y prestan servicios tales como vacunaciones, frotis de Papanicolaou y atención dental.

Estas campañas buscan aumentar la accesibilidad de los servicios de salud y el número de clientes que los reciben, así como ayudar a las clientes a sentirse más cómodas. Además, los educadores en salud de Pro Mujer en Perú hacen seguimiento de las clientes con casos serios para asegurar que sigan recibiendo un adecuado tratamiento.

Recientemente, Pro Mujer en Perú en colaboración con una empresa peruana de atención en salud (y afiliada a la Federación Internacional de Planificación de la Familia) desarrolló un paquete prepago de servicios de salud a clientes y sus familias. Por unos US\$21, las clientes y sus familias reciben servicios tales como atención primaria, salud de la mujer, planificación familiar, exámenes de laboratorio y otros servicios relacionados por un periodo de 8 meses. El proyecto está actualmente en su fase piloto y si tiene éxito será lanzado en todo el ámbito de la institución.

Pro mujer ha desarrollado convenios de colaboración con el Ministerio de Salud para promover la salud integral de las mujeres y sus hijos. La institución ofrece también atención individualizada para ayudar a las mujeres y sus familias a lidiar con casos de alcoholismo y violencia doméstica. Estudiantes de la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez prestan asistencia legal en casos de violencia doméstica, juicios de paternidad y pensión alimenticia. (Promujer, 2012)

En asociación con el Ministerio de Educación, Pro Mujer en Perú administra guarderías en Puno, Tacna, Ilo y Moquegua. Estos centros ofrecen actividades educativas para los hijos pequeños de las clientes.

Cuando esta iniciativa fue lanzada en el 2004, el servicio de guardería sólo funcionaba durante las reuniones de pago. Pro Mujer Perú trabajó con el Ministerio de Educación para ampliar la cobertura. Como consecuencia, ahora el ministerio proporciona maestros de inicial y Pro Mujer pone la infraestructura y los materiales educativos. Actualmente, las guarderías atienden a un total de 150 niños y niñas de 2 a 5 años de edad (Promujer, 2012)

## **CAPITULO IV: METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION**

### **4.1. Tipo de investigación**

El tipo de investigación es no experimental

Es descriptivo, busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice.

Con este trabajo se realizó un análisis del comportamiento de los factores socioeconómicos, permitiendo determinar sus características y propiedades.

También se utilizaron los instrumentos de medición necesarios como el de las encuestas y entrevistas.

Este tipo de estudio, permite explicar el origen o las causas de un fenómeno. Mediante este tipo de trabajo se determina la probabilidad de

que tales productores se constituyan en propensos a ser demandantes de crédito dados los factores socioeconómicos que los caracterizan.

#### **4.2. Población y muestra**

La población que se consideró son los 50 agricultores que poseen créditos de Pro Mujer por lo tanto la muestra a considerar será el total de los beneficiarios

#### **4.3 Técnicas aplicadas en la recolección de la información**

La aplicación de los instrumentos de recolección de datos será en el campo, sectorizando la zonas de estudio para la validación del instrumento.

#### **4.4. Instrumentos de medición**

El método utilizado para la recolección de datos, es la encuesta la cual será aplicada a los productores seleccionados en la muestra aleatoria antes cuantificada, previa validación del instrumento.

##### **4.4.1. Fuentes para la obtención de la Información**

- **Fuentes de Información**

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

- **Fuentes Primarias**

En el presente trabajo se utiliza la fuente de información primaria porque nos permite obtener datos específicos a través de la encuesta y la entrevista para alcanzar los objetivos.

En consecuencia el presente trabajo de investigación se realizó con información de libros, artículos de revistas, tesis, recolectadas de las instituciones financieras que otorgan crédito al pequeño productor campesino.

- **Fuentes Secundarias,**

Y la fuente de información secundaria; como textos, libros, documentos de instituciones del sector, es decir con datos que ya han sido recolectadas con anterioridad.

#### **4.5. Métodos estadístico utilizados**

Para el análisis de resultados, se evaluaron los datos obtenidos en el procesamiento de la información refiriéndose a la estadística descriptiva considerando las medidas de tendencia central, frecuencias, dispersiones, etc. Se elaboraron tablas univariadas, consolidadas en

tablas multivariadas El análisis se realizará mediante tablas de frecuencias.

El nivel de dependencia y pruebas de hipótesis entre las variable dependiente e independientes se analizaron utilizando pruebas estadísticas no paramétricas Chi - Cuadrado de Pearson, con un nivel de significancia  $\alpha = 0,05$ .

Donde:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

$O_i$ = Datos observados

$E_i$  = Datos estimados

$\chi^2$ = Parámetro Chi - Cuadrado de Pearson

Para el análisis de datos se utilizó el programa estadístico SPSS para el análisis de los datos y el programa Excel para realizar tablas y gráficos. Con el fin de facilitar la comprensión e interpretación de la información.

## **CAPÍTULO V: TRATAMIENTO DE LOS RESULTADOS**

### **5.1. FACTORES SOCIALES ( $x_1$ )**

#### **5.1.1. Edad del beneficiado**

En el cuadro 2 se observa el promedio de edades que recibieron el microcrédito con una media de 42,52 años con un rango mínimo de 27 y máximo de 66 años, lo cual indica que esta población es económicamente activa. Estos resultados indican que en el valle de Ilabaya existe un buen potencial humano que puede ser de gran utilidad en el desarrollo agrícola de la zona. En comparación con las investigaciones realizadas por Marín (1984) y Bellorín (1999), estos porcentajes no varían, ya que existía una población de productores con edades comprendidas entre 21 - 70 años, los cuales se encontraban en buenas condiciones tanto física como mental para continuar desarrollando actividades en el campo.

**Cuadro 2. Estadísticos descriptivos, según edad**

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
Edad	50	39	27	66	42,52	10,500
N válido (según lista)	50					

Fuente: Encuesta 2015

Elaboración propia

**5.1.2. Nivel de educación**

En el cuadro 3 se visualiza que el 40,00 % de la población encuestada tiene una educación primaria, el 24,00% tiene educación secundaria, el 20% con estudios superiores, el 16,00 % sin estudios; esto indica que la mayoría de la población de los productores agrícolas en esta zona posee una base en su educación; sin embargo cabe resaltar que es muy alto el índice de escolaridad. El bajo nivel educacional perjudica a los pequeños agricultores, ya que les impide fuertemente su incorporación a la agricultura moderna, excluyendo las innovaciones tanto técnicas como económicas de sus explotaciones lo que dificulta el surgir y aumentar sus utilidades (BERDEGUE, 1999).

Para este parámetro se refleja de igual manera que en las investigaciones elaboradas por Marín (1984) y Bellorin (1999), debido a que el índice de analfabetismo era de un 40 por ciento y el resto de la población encuestada, es decir, el 60 por ciento si presentaba

algún nivel educativo como los resultados que se obtienen actualmente. Este aspecto social importante es el nivel de educación de los habitantes rurales. Es a través de la educación que las personas abren sus fronteras al conocimiento y por lo tanto aceptan innovar en aspectos de todo tipo, en este caso productivos, que le permiten mejorar el nivel de manejo de sus explotaciones obteniendo resultados favorables en los aspectos económicos, mejorando de esa forma su nivel de vida.

**Cuadro 3. Nivel educativo**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Primaria	20	40,0	40,0	40,0
	Secundaria	12	24,0	24,0	64,0
	Superior	10	20,0	20,0	84,0
	Sin estudios	8	16,0	16,0	100,0
Total		50	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

### 5.1.3. Disponibilidad de tierras

El cuadro 4 muestra que el mínimo de área que posee el beneficiario es de 0,50 ha y como máximo de 7 ha y con una media de 2,20 ha con una desviación estándar de 2,20 ha respectivamente, estos resultados coinciden con la investigación de Carrasco (2013) A nivel general el Distrito de Ilabaya el tamaño del predio en promedio 0.66 has característica común en muchas zonas del distrito, donde existe el

minifundio debido a factores que alteran la tenencia de la tierra. El valle de Ilabaya tiene los predios distribuidos en diferentes dimensiones, cabe agregar que muchos usuarios de los sectores de Ilabaya poseen más de un predio agrícola, así mismo se puede apreciar Poquera, Oconchay, Mirave, Ticapampa son una de las localidades que demuestran mejores condiciones con respecto a la tenencia de tierra y Coraguaya, Toco Chico, Toco Grande, Cambaya e Higuerani son los sectores en que se ve mayor minifundismo debido a lo accidentado que resulta ser el terreno.

**Cuadro 4. Estadísticos descriptivos, según la disponibilidad de tierras**

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
Disponibilidad de tierra	50	6,50	,50	7,00	2,2000	1,62544
N válido (según lista)	50					

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

#### **5.1.4. Riesgo de la actividad**

El cuadro 5 muestra que el 82,0% de los encuestados tienen un riesgo en la actividad media, el 14% indica que percibe un riesgo bajo y solamente el 4% indicó que es alta el riesgo. El tipo de preferencias por riesgo en los productores es un tema relevante al momento de analizar la factibilidad de adopción de tecnologías. Por otra parte, el riesgo o la incertidumbre son elementos ineludibles para la toma de decisiones, y los niveles de información tienen un rol clave. Las preferencias por riesgo

surgen a partir de la necesidad natural que tienen las personas de jerarquizar sus necesidades, en consideración al hecho de disponer de recursos limitados y necesidades ilimitadas. Esto representa el problema esencial que estudia la economía, la escasez. (INIA, 2013)

**Cuadro 5. Riesgo de la actividad**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Alta	2	4,0	4,0	4,0
	Media	41	82,0	82,0	86,0
	Bajo	7	14,0	14,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

#### **5.1.5. Sexo del encuestado**

Esta característica permite conocer la distribución según género, en este tipo préstamo, cuadro muestra que el 96% de los encuestados son del sexo femenino y solamente el 4,0% fueron del sexo masculino. Se tiene la participación mayoritaria de éste tipo de segmento poblacional del género femenino, dentro de las dos organizaciones, siendo que ésta presenta características peculiares, como ser: personas que tiene una actividad laboral propia, manutención de los hogares, entre otras características propias de éste segmento.

**Cuadro 6. Sexo**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Masculino	2	4,0	4,0	4,0
	Femenino	48	96,0	96,0	100,0
Total		50	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

## 5.2. Factor económico ( $X_2$ )

### 5.2.1. Nivel de ingresos

El cuadro 7 muestra que en promedio los encuestados perciben un ingreso promedio de 975,40 nuevos soles, siendo el ingreso mínimo de 500 nuevos soles y como máximo de 2000 nuevos soles. El micro crédito

Pro mujer contribuyó al cambio de actitud de las mujeres hacia iniciativas empresariales desde pequeños emprendimientos hasta el manejo de grandes negocios comerciales, y que este fenómeno financiero corrobora con la teoría moderna de las microfinanzas que surgió desde los años 80s, es importante mencionar lo indicado por Cardenas (2008) quien menciona que ingreso familiar aquí presentado no es exclusivamente monetario, tiene un componente no monetario que proviene del autoconsumo de la propia producción, la venta de fuerza de trabajo por especie y transferencias no monetarias que suele percibir la familia. Por lo tanto el ingreso familiar es resultado valorado de las diferentes actividades económicas que realiza una unidad familiar

campesina durante un año agrícola (tanto en su propio predio como extra prediales), agregando transferencias que no siempre son el resultado directo de una actividad económica por parte de la familia (por ejemplo, el envío de dinero o productos por parte de familiares que viven en la ciudad).

**Cuadro 7. Estadísticos descriptivos, Según su nivel de ingresos**

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
Ingreso mensual	50	1500,00	500,00	2000,00	975,4000	314,07922
N válido (según lista)	50					

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

### 5.2.2 Nivel de riesgo

El cuadro 8 muestra que el 80% de los encuestados indican tener un nivel medio al riesgo, el 16,0% indicio bajo, sin embargo el 4,0% señalo que es alto el nivel al riesgo. Muchos de los hogares del distrito de Ilabaya requieren del acceso a crédito debido a diferentes necesidades que atraviesan, en específico, con las clientes actuales de Pro Mujer y Crecer se pretendió conocer el motivo de solicitar ayuda económica mediante la solicitud de préstamo, esto resultados evidencia lo señalado por agricultura (2013) El financiamiento al sector agrario en la Región Tacna, es considerado como un negocio de alto riesgo por la existencia de diversos factores que afectan a la producción (condiciones climáticas,

disponibilidad de recurso hídrico, infraestructura y servicios públicos entre otros) y comercialización (transporte, almacenaje, condiciones de mercado, etc.).

**Cuadro 8. Nivel de riesgo**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Alta	2	4,0	4,0	4,0
	Media	40	80,0	80,0	84,0
	Bajo	8	16,0	16,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

### 5.2.3. Principal actividad

El cuadro 9 muestra que el 32% de los encuestados su principal actividad es su tienda, el 14% labora en el municipio, el 12% se dedica a la fabricación de esteras y a la actividad agropecuaria, un 8% se dedica a la actividad docente, el 4% a labores de limpieza, a la venta en mercados y laboran en la posta. Las mujeres en este sector definitivamente buscan mejorar sus condiciones de vida y la de su familia invirtiendo en educación de sus hijos menores de edad y que aún viven con ellas y asisten a las escuelas; un grupo significativo también invierte en el comercio; ya que de esto tienen un ingreso económico fijo mediante el autoempleo, sean éstos tiendas, bares, restaurantes, pequeños negocios,

etc.; Estos datos son conducentes con lo expuesto anteriormente respecto de la cartera por sectores económicos, puesto que se observa que existe una mayor proporción de comerciantes que clientas dedicadas a la producción o servicio. Las actividades económicas de las socias de pro mujer se encuentran en diversas áreas en la mayoría en los sectores comercio, servicio y producción. En los que los montos en el capital fijo y capital operacional varia acorde al tipo de actividad por lo que para desarrollar en forma normal sus actividades deben realizar provisiones de los productos que necesitan para su actividad, puesto que la no previsión de productos perjudica el desenvolvimiento de sus actividades generando el decrecimiento de las ventas.

**Cuadro 9. Principal actividad**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Chacra	6	12,0	12,0	12,0
	Docente	4	8,0	8,0	20,0
	Esteras	6	12,0	12,0	32,0
	Limpieza	2	4,0	4,0	36,0
	Mercado	2	4,0	4,0	40,0
	Municipio	7	14,0	14,0	54,0
	Posta	2	4,0	4,0	58,0
	Tienda	16	32,0	32,0	90,0
	Venta	5	10,0	10,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

### 5.3. Demanda (X<sub>3</sub>)

#### 5.3.1. Tipo de interés

El cuadro 10 muestra que el 86% de los encuestados indicaron que el tipo de interés que recibieron fue mensual, sin embargo el 14% indicó que es trimestral. Estos montos van a ir subiendo de acuerdo a la necesidad y justificativos que presenten las socias en el momento de solicitar el crédito. Si su inversión amerita que se le entregue una cantidad mayor y si ya tiene el tiempo suficiente su capacidad de crédito será mayor, la investigación corrobora lo indicado por Cárdenas (2008) quien menciona que los pequeños productores del altiplano tienen serias dificultades para el acceso al crédito, debido que las entidades bancarias imponen condiciones duras, entre ellas altas tasas de interés activas en moneda extranjera, fuertes garantías hipotecarias y otras restricciones donde desalientan aquellas iniciativas productivas para sector privado. La canalización de recursos económicos desde estratos superavitarios hacia agentes deficitarios todavía no logró aquella tan anunciada profundización financiera.

**Cuadro 10. Tipo de interés**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Mensual	43	86,0	86,0	86,0
	Trimestral	7	14,0	14,0	100,0

**Cuadro 10. Tipo de interés**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Mensual	43	86,0	86,0	86,0
	Trimestral	7	14,0	14,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

### 5.3.2. Formas de pago

El cuadro 11 muestra que el 44% de los encuestados la forma que realiza el pago es anual, el 18% en forma es bianual y el resto utiliza otra forma. Cada una paga según como les pagan a ellas también, la mayoría recibe el dinero cada mes, por eso se les facilita pagar los créditos en esta modalidad. Pero también a las personas que les pagan semanalmente prefieren hacerlo así antes de realizar otros gastos u otros pagos.

**Cuadro 11. Formas de pago**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Anual	22	44,0	44,0	44,0
	Bianual	9	18,0	18,0	62,0
	Otros	19	38,0	38,0	100,0
	Total	50	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

#### **5.4. Morosidad (X4)**

El cuadro 12 muestra que el 88% de los encuestados cumplió con los pagos, el 12% indicó que ha incumplido con los pagos. Los microcréditos son pequeños préstamos realizados a prestatarios pobres que no pueden acceder a los préstamos que otorga un banco tradicional. Los microcréditos posibilitan, especialmente en países en vías de desarrollo, que muchas personas sin recursos puedan financiar proyectos laborales por su cuenta que les reviertan unos ingresos. El microcrédito es la parte esencial del campo de la micro financiación para aquellas personas que no tienen ni poseen bienes que lo respalden produciendo un gran mejoramiento económico, humano y social por lo tanto se puede inferir que de buena manera las casi en un 88% de clientas que participan de los créditos no poseen problemas de pago de deudas puesto que los gastos familiares se encuentran cubiertos por otros miembros más que y trabajan en su hogar, y no es la única que sostiene el hogar. Así mismo se puede inferir que ante la falta de ingresos operativos pueden en buena manera recurrir a los ingresos de hogar, con reposición posterior.

**Cuadro 12. Morosidad**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Cumplió con los pagos	44	88,0	88,0	88,0
	Incumplió con los pagos	6	12,0	12,0	100,0
Total		50	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

### 5.5. Crédito (Y)

El cuadro 13 muestra que el 56% de los encuestados obtuvieron crédito asociado y un 44% obtuvieron un crédito individual. En relación a las manifestaciones presentadas, es evidente que una de las principales debilidades de las personas, en este caso de las mujeres, se refleja en su potencial generador de ingresos, como de las garantías respiratorias, donde las entidades financieras requieren para otorgar el acceso de crédito en la mayoría de los casos. Conociendo ésta imposibilidad en la mayoría de la población, se vino gestando alternativas comunales como forma de garantías personales, es así que se tiene las modalidad asumida por Pro Mujer y Crecer, que vienen practicando una modo distinto de colaboración hacia la ciudadanía, femenina en especial, siendo este el principal sector al cual colaboran con su oferta crediticia.

**Cuadro 13. Tipos de microcrédito**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Crédito Asociado	28	56,0	56,0	56,0
	Crédito Individual	22	44,0	44,0	100,0
Total		50	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

## 5.6. CONTRASTACIÓN DE HIPOTESIS

De acuerdo a las hipótesis específicas planteadas, la presente investigación buscó establecer relaciones de causalidad entre las características socioeconómicas, culturales sus relaciones el tipo de microcrédito recibido de Pro Mujer

### 5.6.1. Factor social ( $x_1$ )

#### 5.6.1.1. Nivel de educación versus tipo de crédito

Para contrastar la hipótesis se ha aplicado una prueba de independencia a través del estadístico Chi - Cuadrado de Pearson con un nivel de significancia de  $\alpha=0,05$ , y el planteamiento de la hipótesis para probar la independencia de las variables, se ha definido de la siguiente manera:

**H<sub>0</sub>:** El nivel de educación son independientes al tipo de crédito recibido

**H<sub>1</sub>:** El nivel de educación no es independiente al tipo de crédito recibido

De acuerdo a la prueba de Chi - Cuadrado de Pearson para demostrar la hipótesis planteada se ha comparado el estadístico exacto de Fisher para un valor – p (bilateral) 0,004 y el nivel de significancia  $\alpha=0,05$ .

Del análisis se puede desprender que como el valor – p (0,004) es menor que el nivel de significancia (0,05); se rechaza H<sub>0</sub>, y se acepta H<sub>1</sub>; en consecuencia, se concluye que la variable educación no son independientes respecto al tipo de crédito con un nivel de confianza del 95%; por lo tanto, estas dos variables analizadas mantienen un nivel de relación o dependencia.

**Cuadro 14: Prueba estadística entre el nivel de educación y el tipo de crédito recibido**

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	44,478 <sup>a</sup>	3	,004
Razón de verosimilitudes	44,550	3	,008
Asociación lineal por lineal	22,625	1	,005
N de casos válidos	50		

a. 3 casillas (37,5%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 3,52.

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

#### 5.6.1.2. Edad versus tipo de crédito

Para contrastar la hipótesis se ha aplicado una prueba de independencia a través del estadístico Chi - Cuadrado de Pearson con un nivel de significancia de  $\alpha=0,05$ , y el planteamiento de la hipótesis para probar la independencia de las variables, se ha definido de la siguiente manera:

**H<sub>0</sub>:** La edad es independiente al tipo de crédito recibido

**H<sub>1</sub>:** La edad no es independiente al tipo de crédito recibido

De acuerdo a la prueba de Chi - Cuadrado de Pearson para demostrar la hipótesis planteada se ha comparado el estadístico exacto de Fisher para un valor – p (bilateral) 0,009 y el nivel de significancia  $\alpha=0,05$ .

Del análisis se puede desprender que como el valor – p (0,009) es menor que el nivel de significancia (0,05); se rechaza  $H_0$ , y se acepta  $H_1$ ; en consecuencia, se concluye que la edad no son independientes respecto al tipo de crédito con un nivel de confianza del 95%; por lo tanto, estas dos variables analizadas mantienen un nivel de relación o dependencia.

### **Cuadro 15: Prueba estadística entre la edad y el tipo de crédito recibido**

<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>			
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	29,031 <sup>a</sup>	23	,009
Razón de verosimilitudes	38,774	23	,021
Asociación lineal por lineal	1,389	1	,239
N de casos válidos	50		

a. 48 casillas (100,0%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,44.

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

## 5.6.2. Factor económico ( $X_3$ )

### 5.6.2.1. Nivel de ingresos versus tipo de crédito

Para contrastar la hipótesis se ha aplicado una prueba de independencia a través del estadístico Chi - Cuadrado de Pearson con un nivel de significancia de  $\alpha=0,05$ , y el planteamiento de la hipótesis para probar la independencia de las variables, se ha definido de la siguiente manera:

**H<sub>0</sub>:** El nivel de ingresos son independientes al tipo de crédito recibido

**H<sub>1</sub>:** El nivel de ingresos no es independiente al tipo de crédito recibido

De acuerdo a la prueba de Chi - Cuadrado de Pearson para demostrar la hipótesis planteada se ha comparado el estadístico exacto de Fisher para un valor - p (bilateral) 0,050 y el nivel de significancia  $\alpha=0,05$ .

Del análisis se puede desprender que como el valor - p (0,050) es menor que el nivel de significancia (0,05); se rechaza H<sub>0</sub>, y se acepta

H<sub>1</sub>; en consecuencia, se concluye que el ingresos mensual no son independientes respecto al tipo de crédito con un nivel de confianza del 95%; por lo tanto, estas dos variables analizadas mantienen un nivel de relación o dependencia. Los datos de encuesta reportan, que las clientas que son atendidas por la entidad Promujer, tienen sus actividades desarrollándolas de manera informal.

Al respecto solo se concluye que por las características de sus negocios de poseer capitales menores, y no tener personal amplio y renumerado, y el hecho de ahorrar costos por pagos a AFP's, la caja, el pago de impuestos nacionales y otros que piden las diferentes normativas vigentes, supone un elemento imprescindible para la continuidad de su actividad, Condorena (2009) menciona los servicios crediticios especializados en financiamiento para las mujeres independientemente de la actividad económica en la que se incursionan, sirve para aumentar sus grados de destreza administrativa innatos, direccionando sus capacidades del hogar hacia un negocio.

La disponibilidad y acceso a microfinanciamiento por usuarias aumenta su capital de inversión inicial. Factor positivo que coadyuva al sostenimiento de micro y pequeños negocios. La mayoría de las usuarias cuentan con fuentes de financiamiento que no soportan sus operaciones, las que habitualmente provienen del financiamiento familiar. Por ello, en la mayoría de usuarias sus actividades sirven únicamente como sostén del hogar. Lo que se transformaría bajo un acceso a créditos en actividades sumamente lucrativas, bajo un uso adecuado de recursos crediticios

**Cuadro 16: Prueba estadística entre ingresos mensual y el tipo de crédito recibido**

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	26,223 <sup>a</sup>	16	,050
Razón de verosimilitudes	34,062	16	,005
Asociación lineal por lineal	,001	1	,970
N de casos válidos	50		

a. 32 casillas (94,1%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,44.

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

### 5.6.2.2. Nivel riesgo versus tipo de crédito

Para contrastar la hipótesis se ha aplicado una prueba de independencia a través del estadístico Chi - Cuadrado de Pearson

con un nivel de significancia de  $\alpha=0,05$ , y el planteamiento de la hipótesis para probar la independencia de las variables, se ha definido de la siguiente manera:

**H<sub>0</sub>:** El nivel de riesgo son independientes al tipo de crédito recibido

**H<sub>1</sub>:** El nivel de riesgo no es independiente al tipo de crédito recibido

De acuerdo a la prueba de Chi - Cuadrado de Pearson para demostrar la hipótesis planteada se ha comparado el estadístico exacto de Fisher para un valor – p (bilateral) 0,385 y el nivel de significancia  $\alpha=0,05$ .

Del análisis se puede desprender que como el valor – p (0,385) es mayor que el nivel de significancia (0,05); se rechaza H<sub>1</sub>, y se acepta H<sub>0</sub>; en consecuencia, se concluye que el nivel de riesgo son independientes respecto al tipo de crédito con un nivel de confianza del 95%; por lo tanto, estas dos variables analizadas no mantienen un nivel de relación o dependencia.

**Cuadro 17: Prueba estadística entre ingresos mensual y el tipo de crédito recibido**

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	1,907 <sup>a</sup>	2	,385
Razón de verosimilitudes	2,656	2	,265
Asociación lineal por lineal	,056	1	,814
N de casos válidos	50		

a. 4 casillas (66,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,88.

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

### 5.6.2.3. Principal fuente de ingresos versus tipo de crédito

Para contrastar la hipótesis se ha aplicado una prueba de independencia a través del estadístico Chi - Cuadrado de Pearson con un nivel de significancia de  $\alpha=0,05$ , y el planteamiento de la hipótesis para probar la independencia de las variables, se ha definido de la siguiente manera:

**H<sub>0</sub>:** Principal fuente de ingreso son independientes al tipo de crédito recibido

**H<sub>1</sub>:** Principal fuente de ingresos no es independiente al tipo de crédito recibido

De acuerdo a la prueba de Chi - Cuadrado de Pearson para demostrar la hipótesis planteada se ha comparado el estadístico exacto de Fisher para un valor – p (bilateral) 0,03 y el nivel de significancia  $\alpha=0,05$ .

Del análisis se puede desprender que como el valor – p (0,033) es menor que el nivel de significancia (0,05); se rechaza  $H_1$ , y se acepta  $H_0$ ; en consecuencia, se concluye que la principal fuente de ingresos son dependientes respecto al tipo de crédito con un nivel de confianza del 95%; por lo tanto, estas dos variables analizadas mantienen un nivel de relación o dependencia. La actividad económica de las prestatarias en raras ocasiones necesita del apoyo de uno o más personas para desenvolverse sin problema alguno, ello va acorde al tipo de actividad que desarrollan fuera de si se los tipifica en los sectores de comercio, servicio o producción. Por lo que se evidencia que las socias de Promujer en su mayoría iniciaron con capitales menores, y hoy se esfuerzan por seguir aumentados los mismos, en esto les coadyuva el acceso a los créditos de Promujer. Puesto que para la rancia comercial no son sujetos de crédito con dichos montos de capitales iniciales. Asimismo se infiere que la mayor parte de las prestatarias que acceden a créditos de Promujer poseen capitales de inversión y de operación aún menores, pero

suficientes para desenvolverse. Y los que poseen grandes capitales de operación y de inversión son unos cuantos. Sin embargo como se observa en la grafica y lo que se captó de las encuestas se advierte que los capitales de operación y de inversión difieren en montos de unos a otras prestatarias, dependiendo de la actividad económica a la que se dedica.

**Cuadro 18: Prueba estadística entre principal fuente de ingresos y el tipo de crédito recibido**

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,346 <sup>a</sup>	8	,033
Razón de verosimilitudes	18,374	8	,009
N de casos válidos	50		

a. 16 casillas (88,9%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,88.

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

### 5.6.3. Demanda (X<sub>3</sub>)

#### 5.6.3.1. Tipo de interés versus tipo de crédito

Para contrastar la hipótesis se ha aplicado una prueba de independencia a través del estadístico Chi - Cuadrado de Pearson con un nivel de significancia de  $\alpha=0,05$ , y el planteamiento de la

hipótesis para probar la independencia de las variables, se ha definido de la siguiente manera:

**H<sub>0</sub>:** Tipo de interés son independientes al tipo de crédito recibido

**H<sub>1</sub>:** Tipo de interés no es independiente al tipo de crédito recibido

De acuerdo a la prueba de Chi - Cuadrado de Pearson para demostrar la hipótesis planteada se ha comparado el estadístico exacto de Fisher para un valor – p (bilateral) 0,00 y el nivel de significancia  $\alpha=0,05$ .

Del análisis se puede desprender que como el valor – p (0,000) es inferior que el nivel de significancia (0,05); se rechaza H<sub>0</sub>, y se acepta H<sub>1</sub>; en consecuencia, se concluye que el tipo de interés no son independientes respecto al tipo de crédito con un nivel de confianza del 95%; por lo tanto, estas dos variables analizadas mantienen un nivel de relación o dependencia.

**Cuadro 19: Prueba estadística entre tipo de interés y el tipo de crédito recibido**

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	35,145 <sup>a</sup>	2	,000
Razón de verosimilitudes	15,321	2	,000
Asociación lineal por lineal	16,120	1	,020
N de casos válidos	50		

a. 1 casillas (16,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 3,96.

Fuente: Encuesta 2015  
Elaboración propia

### 5.6.3.2. Formas de pago versus tipo de crédito

Para contrastar la hipótesis se ha aplicado una prueba de independencia a través del estadístico Chi - Cuadrado de Pearson con un nivel de significancia de  $\alpha=0,05$ , y el planteamiento de la hipótesis para probar la independencia de las variables, se ha definido de la siguiente manera:

**H<sub>0</sub>:** Tipo de interés son independientes al tipo de crédito recibido

**H<sub>1</sub>:** Tipo de interés no es independiente al tipo de crédito recibido

De acuerdo a la prueba de Chi - Cuadrado de Pearson para demostrar la hipótesis planteada se ha comparado el estadístico

exacto de Fisher para un valor – p (bilateral) 0,001 y el nivel de significancia  $\alpha=0,05$ .

Del análisis se puede desprender que como el valor – p (0,001) es menor que el nivel de significancia (0,05); se rechaza  $H_0$ , y se acepta  $H_1$ ; en consecuencia, se concluye que las formas de pago son independientes respecto al tipo de crédito con un nivel de confianza del 95%; por lo tanto, estas dos variables analizadas no mantienen un nivel de relación o dependencia.

Por consiguiente, el impacto económico del tipo de crédito y la forma de pago se traduce en la siguiente sucesión de ocurrencias con efectos de carácter financiero: incremento de capital de operaciones, lo cual genera aumento de ingresos familiares, estos a su vez permiten mejorar las condiciones de vida, con esta situación favorable se observan los primeros excedentes; y finalmente, se ingresa a crear ahorro y riqueza. Este es un proceso lógico del micro crédito Pro mujer como meta financiera con el nicho de mercado que trabaja. Constituye la respuesta a la parte de evaluación que tiene el trabajo. El micro crédito Pro mujer contribuyó al cambio de actitud de las mujeres hacia iniciativas empresariales desde pequeños emprendimientos hasta el manejo de grandes negocios comerciales, y que este fenómeno financiero corrobora

con la teoría moderna de las microfinanzas que surgió desde los años 80s.

### **Cuadro 19: Prueba estadística entre formas de pago y el tipo de crédito recibido**

<b>Pruebas de chi-cuadrado</b>			
	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	15,522 <sup>a</sup>	2	,001
Razón de verosimilitudes	8,532	2	,006
Asociación lineal por lineal	6,010	1	,020
N de casos válidos	50		

a. 1 casillas (16,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 3,96.

Fuente: Encuesta 2015

Elaboración propia

#### **5.6.4. Morosidad (X<sub>4</sub>)**

##### **5.6.4.1. Pagos versus tipo de crédito**

Para contrastar la hipótesis se ha aplicado una prueba de independencia a través del estadístico Chi - Cuadrado de Pearson con un nivel de significancia de  $\alpha=0,05$ , y el planteamiento de la hipótesis para probar la independencia de las variables, se ha definido de la siguiente manera:

**H<sub>0</sub>:** Los pagos son independientes al tipo de crédito recibido

**H<sub>1</sub>:** Los pagos no es independiente al tipo de crédito recibido

significancia  $\alpha=0,05$ .

Del análisis se puede desprender que como el valor – p (0, 000) es menor que el nivel de significancia (0,05); se rechaza  $H_0$ , y se acepta  $H_1$ ; en consecuencia, se concluye que el pago no independientes respecto al tipo de crédito con un nivel de confianza del 95%; por lo tanto, estas dos variables analizadas mantienen un nivel de relación o dependencia.

**Cuadro 20. Prueba estadística entre los pagos y el tipo de crédito recibido**

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	21,554 <sup>a</sup>	2	,000
Razón de verosimilitudes	19,324	2	,000
Asociación lineal por lineal	15,400	1	,001
N de casos válidos	50		

a. 1 casillas (16,7%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es 3,96.

Fuente: Encuesta 2015

Elaboración propia

## 5.7. DISCUSIONES

Se pudo constatar que el mayor porcentaje de clientes cumplen obligaciones de pago de algún pequeño salario a las personas que trabajan para ellas. Y la diferencia o saldo los destinan, entre reponer y/o aumentar sus montos menores de operación y gastos familiares. Por lo que necesariamente deben acceder a los créditos para seguir operando sus actividades económicas. Entonces debemos asumir que las prestatarias que realmente desean superar las barreras del hogar e incursionarse como emprendedoras entonces se tornan activas, a su vez que reciben apoyo de sus familias, en cambio las prestatarias que ven como negativo se debe asumir que es porque son pasivas, y esperan que todo se solucione por si mismas a lo que se agrega el hecho de que no deben recibir apoyo de parte de su familia, dejándolas solas con todo el peso del crédito, el hogar y su actividad económica.

Por la tanto se puede inferir que de buena manera que la mayoría de clientas que participan de los créditos no poseen problemas de pago de deudas puesto que los gastos familiares se encuentran cubiertos por otros miembros más que y trabajan en su hogar, y no es la única que sostiene el hogar. Así mismo se puede inferir que ante la falta de

ingresos operativos pueden en buena manera recurrir a los ingresos de hogar, con reposición posterior.

El impacto económico. Significa que el acceso al microcrédito Promujer de las prestatarias por el desempeño de actividades económicas realizadas, permitió incrementar capital de operaciones actual.

Por consiguiente, el impacto económico se traduce en la siguiente sucesión de ocurrencias con efectos de carácter financiero: incremento de capital de operaciones, lo cual genera aumento de ingresos familiares, estos a su vez permiten mejorar las condiciones de vida, con esta situación favorable se observan los primeros excedentes; y finalmente, se ingresa a crear ahorro y riqueza. Este es un proceso lógico del micro crédito Pro mujer como meta financiera con el nicho de mercado que trabaja. Constituye la respuesta a la parte de evaluación que tiene el trabajo. El micro crédito Pro mujer contribuyó al cambio de actitud de las mujeres hacia iniciativas empresariales desde pequeños emprendimientos hasta el manejo de grandes negocios comerciales esto se evidencia con su investigación de Flores (2009) Estos beneficios de los microcréditos de Pro mujer

les ha permitido mejorar sus ingresos económicos, atender oportunamente a su familia en salud, educación, vivienda, alimentos; el pago oportuno de servicios básicos como: luz, agua, arriendo, teléfono; financiar los estudios superiores de sus hijos; levantar su autoestima, crecer como mujer, manejar su sexualidad, planificar cuántos hijos tener; controlar las diferentes situaciones en su hogar;

El microcrédito proporcionado por las instituciones Pro Mujer destinado al sector de mujeres del distrito de Ilabaya tiene una repercusión favorable en este segmento poblacional, ya que contribuye a fortalecer el capital de trabajo con el que inician y desempeñan una actividad laboral, como también, los impactos generados desencadenan especialmente en su entorno familiar, donde la construcción del ahorro se constituye en un eslabón de desarrollo individual y que se co-relaciona con los miembros del hogar.

Por lo que se infiere que las prestatarias que han obtenido crédito antes, saben cómo deben administrar los mismos para que no ocurran faltas de pago de cuotas, y por lo mismo los que no tienen experiencia son los que destinan los recursos a gastos sin prever con cautela los

pagos de las cuotas quincenales. el microcrédito son recursos destinados a los pobres en particular a las mujeres, por ser las que en el hogar no poseen ingresos por su dedicación a los quehaceres del hogar, y el hecho de buscar formas de generar ingresos propios, las hace acceder al crédito por lo tanto el uso de los de los créditos, destinado al fortalecimiento de sus capitales, en particular como se observa en la muestra a los capitales de operación como factor fundamental para un incremento de sus ventas y en consecuencia de los ingresos de sus actividades económicas

## CONCLUSIONES

1. La situación social determinada por la edad y el nivel de educación que caracterizan a los productores del distrito de Ilabaya que influyen en la demanda de crédito al aplicar el estadístico  $\chi^2$  el valor 0,05 es superior al valor de la significación asintótica 0,004 y 0,009 respectivamente rechazándose la hipótesis nula, donde la edad promedio fue de 42,42 años y el mayor porcentaje (40%) poseen estudios superiores y el 20 % poseen estudios superiores.
2. Los factores económicos ingreso mensual y su principal fuente de ingreso de los productores influyen en el tipo de crédito otorgado puesto que al aplicar el estadístico  $\chi^2$  el valor 0,05 es superior al valor de la significación asintótica 0,050 y 0,033 respectivamente rechazándose la hipótesis nula, el ingreso mensual de los productores es de 975,40 nuevos soles y su principal fuente de ingreso es su negocio (14%), actividad agrícola (12%) y venta esteras (12%)
3. La demanda de microcrédito en el distrito de Ilabaya otorgado por Pro Mujer es influenciada significativamente por el tipo de interés

y la forma de pago puesto que al aplicar el estadístico  $\chi^2$  el valor 0,05 es superior al valor de la significación asintótica 0,050 y 0,033 respectivamente rechazándose la hipótesis nula, donde la principal forma de pago es anual (48%) y el mayor porcentaje (86%) su tipo de interés es mensual.

4. En lo relacionado al número de los agricultores, que cumplen con los pagos, y el número de morosos que usan el crédito de Pro Mujer se evidencio que el 88% de los encuestados cumplió con los pagos, el 12% indico que ha incumplido con los pagos

## **RECOMENDACIONES**

Se recomienda que el sector financiero nacional logre constituir servicios flexibles en cuanto a la oferta del microcrédito, por ello, puedan establecer estrategias y alianzas con entidades estatales.

El microcrédito, en un factor elemental para el efecto decrecimiento de éstas, siempre y cuando pueda ser administrado correctamente, una de los problemas por la que atraviesa una gran mayoría de los agricultores , se identifica la falta de organización es por ello, que se recomienda asumir retos importantes como el asesoramiento técnico destinados a este sector.

Es necesario que las Instituciones públicas, privadas, así como el gobierno local tomen conciencia de la real situación de discriminación por la que atraviesa la mujer ecuatoriana creando mecanismos que ayuden a conseguir micro-créditos para programas y proyectos dirigidos a mejorar la situación socio-económica de la mujer.

## **BIBLIOGRAFIA**

AGUEDO, J. (1997) *La Microempresa Rural: Una Posibilidad Real o una Intencionalidad con Poca Viabilidad*. CIPCA. 1997.

ALVARADO, POCRARRERO, F. TRIVELLI, C (2001) *El Financiamiento Informal en el Perú: Lecciones desde tres sectores*. Lima: IEP, COFIDE, CEPES.

ALVARADO, G. (2000) *Participación de la Mujer Rural en Actividades Productivas en el Bajo Piura*. Documento de Trabajo. Piura: CIPCA.

CHAVES, R. (1996) “*Diseño institucional de organizaciones: El caso de los bancocomunales*” en: Claudio Gonzales Vera, Ronulfo Jiménez R y Rodolfo Quirós R (eds), *Financiamiento de la Microempresa rural*. FINCA-Costa Rica. San José: Ohio State university, Academia de centroamérica y Fundación Interamericana.

CHONG, A. y SCHROTH E (1998) *Cajas municipales: microcrédito y pobreza en el Perú. Investigaciones breves 9*. Lima: CIES. • DICHTER, Tom

GULLI, H. (1996) *Bancosol El reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas. OECD-IFAD: Paris* GONZALES, Claudio et al.

HASHEMI, S; S. SCHULER y I RILEY (1999) *Microfinanzas y pobreza: ¿Son válidas las ideas preconcebidas? Washington D.C: BID*

INÍA-CHILE (2014) *El riesgo en la agricultura*

LEON, J. (1998) *Rural credit programs and women's empowerment in Bangladesh World development*" Vol. 24, No.4 pp. 635-653.

LOAYZA J. (2000) *Financiamiento para las micro y pequeñas empresas. Algunas líneas de acción*", En: *Economía*. Vol.XXI, No 41. Lima: Departamento de economía, PUCP.

MARSHALL, A (2000) . "*Crédito y Comercio*". Tomado del *la Enciclopedia Práctica de Economía*. Barcelona-España. Edit. ORBIS

MARTÍNEZ J. (2002) "Microcrédito, pilar de las Oportunidades". Ministerio de Hacienda-FONDESIF, (2002).

POMMIER, D. (2000) *Microfinanzas. Lecciones aprendidas en América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo.

PORTOCARRERO, G. (1993). "La cuestión racial: espejismo y realidad", en G. Portocarrero (ed.), *Racismo y mestizaje*. Lima: SUR

PROMUJER (2012)

11. RAVICZ, M (1997) "Nuevas lecciones de las experiencias locales para la construcción de instituciones financieras y de desarrollo viables" En: *Conferencia electrónica latinoamericana "servicios financieros para los mas pobres"* FINDAMERICA

RODRÍGUEZ, C. & PASTOR, G, (1998) "Microcrédito, pilar de las Oportunidades". Ministerio de Hacienda-FONDESIF

RUBIN DE CELIS, E. (2000) *Searching for sustainable microfinance: A review of five Indonesian Initiatives. Development Economics Research Group. World Bank series.*

TRIVELLI, C. ( 1997) *Crédito en los hogares rurales en el Perú. Investigaciones breves No4. CIES. Lima: CIES.*

VALDIVIA, M. (1999) *Crédito Rural: Coexistencia de prestamistas formales e informales, racionamiento y autoracionamiento. Documento de trabajo 110. Lima: IEP.*

[Http:// www. promujer. com](http://www.promujer.com) (Consulta 18 de noviembre 2015)

# **ANEXO**

## ANEXO 1. Formato de encuesta

Nombre del encuestado \_\_\_\_\_ - edad \_\_\_\_\_

### 1. Tipos de microcrédito

- a. Crédito asociativo ( )
- b. Crédito solidario ( )
- c. Crédito individual ( )

### II. Factor social ( $x_1$ )

#### 2. Nivel educativo

- a. Primaria, ( )
- b. secundaria ( )
- c. superior ( )

#### 3. Disponibilidad de tierra

Ha \_\_\_\_\_

#### 4. Riesgo de la actividad

- a. Alta, ( )
- b. media ( )
- c. bajo ( )

#### 5. Sexo del productor

- a. Masculino ( )
- b. femenino ( )

### III. Factor económico ( $x_2$ )

6. Nivel de ingresos  
Ingreso mensual \_\_\_\_\_

#### 7. Nivel de riesgo

- a. Alto ( )
- b. Medio ( )

c. Bajo ( )

**8. Principal fuente de ingreso**

\_\_\_\_\_

**IV. Demanda**

**9. Tipo de interés**

a. quincenal ( )

b. mensual ( )

c. trimestral ( )

**10. Formas de pago**

Anual\_\_\_\_\_ bianual\_\_\_\_\_ otros\_\_\_\_\_

**11. Nivel de actividad económica**

**12. Nivel de precios** \_\_\_\_\_

**V. MOROSIDAD (X<sub>4</sub>)**

a. Cumplió con los pagos ( )

b. incumplió con los pagos ( )