

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN - TACNA

Facultad de Ciencias Agropecuarias

Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria

EFFECTO DEL CRÉDITO OTORGADO POR AGROBANCO EN LA
RENTABILIDAD DEL CULTIVO DEL ORÉGANO (*Origanum vulgare L.*)
EN LOS DISTRITOS DE HUANUARA Y CAIRANI,
PROVINCIA DE CANDARAVE 2016

TESIS

Presentada por:

Bach. Mónica Vanesa Fernández Tintaya

Para optar el Título Profesional de:

INGENIERO EN ECONOMÍA AGRARIA

TACNA - PERÚ

2019

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN – TACNA

FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS

Escuela Profesional de Ingeniería en Economía Agraria

TESIS

“EFECTO DEL CRÉDITO OTORGADO POR AGROBANCO EN LA RENTABILIDAD DEL CULTIVO DEL ORÉGANO (*Origanum vulgare* L.) EN LOS DISTRITOS DE HUANUARA Y CAIRANI, PROVINCIA DE CANDARAVE 2016”

Tesis sustentada y aprobada el día 02 de mayo del 2018, siendo el jurado calificador:

PRESIDENTE

: 

MSc. Julián Enrique Deza Quiñonez

SECRETARIO

: 

Dr. Alcido Escobar Maquera

VOCAL

: 

MSc. Francisco Teodoro Condori Tintaya

ASESOR

: 

MSc. Edwin Ismael Palza Chambe

DEDICATORIA

A Dios, por guiarme y darme las fuerzas para seguir adelante y no desmayar.

A mi familia, quienes por ellos soy lo que soy, inmensamente gracias.

A mi asesor de tesis y jurados, por la comprensión y consejo brindado.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	4
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
1.2. FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.....	7
1.2.1. Interrogante principal	7
1.2.2. Interrogantes secundarias	7
1.3. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	8
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	8
1.5. LIMITACIONES.....	8
1.6. OBJETIVOS	8
1.6.1. Objetivo general.....	9
1.6.2. Objetivos específicos	9
CAPÍTULO II: FUNDAMENTACION TEÓRICA.....	10
2.1. CONCEPTOS GENERALES Y DEFINICIONES	10
2.1.1. Crédito.	10
2.1.2. El Crédito de Corto Plazo	11
2.1.3. El Crédito de Largo Plazo	12
2.1.4. Microcrédito.....	12

2.1.5. El Mercado de Ahorro	12
2.1.6. Garantías	13
2.1.6.1. Garantías Personales.....	13
2.1.6.2. Garantías reales.....	14
2.1.7. Mercado financiero rural.....	14
2.1.8. Crédito Agropecuario	15
2.1.9. Crédito agrario en el Perú.....	17
2.1.10. Acceso al crédito agrario	19
2.1.11. Financiamiento.....	20
2.2. ENFOQUES TEÓRICOS – TÉCNICOS.....	20
2.2.1. Rentabilidad	20
2.2.2. Factores que influyen en la rentabilidad.....	21
2.2.3. Rentabilidad productiva	23
2.2.4. Índice de rentabilidad	23
2.2.4. Indicadores de rentabilidad	24
2.2.5. Rentabilidad económica en el agro.....	25
2.2.6. Valor bruto de la producción	25
2.2.7. Costos de producción	26
2.2.8. Valor neto de la producción.....	27
2.2.9. Teoría de la rentabilidad.....	28
2.2.10. Tipo de producción	29

2.2.10.1. Producción agrícola	29
2.2.10. Costos de producción.....	32
2.3. MARCO REFERENCIAL.....	34
2.3.1. AGROBANCO	34
2.3.2. Definición y denominación.....	34
2.3.3. Naturaleza jurídica	35
2.3.4. Dirección y gestión.....	35
2.3.5. Operaciones.....	35
2.3.6. Prioridad de operaciones de crédito.....	36
2.3.7. El Banco Agropecuario – Agrobanco	36
2.3.8. Antecedentes.....	38
CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	44
3.1. HIPOTESIS	44
3.2. VARIABLES	44
3.2.1. Diagrama de variables.....	44
3.3. INDICADORES DE LAS VARIABLES	45
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	45
CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	46
4.1. Tipo y diseño de investigación	46
4.2. Población y muestra	46

4.3.	MATERIALES Y MÉTODOS.....	47
CAPÍTULO V: TRATAMIENTO DE LOS RESULTADOS		48
5.1.	TÉCNICAS APLICADAS EN LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN E INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN.	48
5.2.	RESULTADOS	48
5.2.1.	Condiciones del crédito otorgado por Agrobanco	48
5.2.2.	Rendimientos productivos de orégano antes y después del otorgamiento del crédito agrario	51
5.2.3.	Variables relacionadas con la rentabilidad: Costos incurridos, precios del orégano, ingresos y utilidad neta	54
5.2.3.1.	Costos incurridos en el proceso de producción del orégano antes y después de la obtención del crédito	54
5.2.3.2.	Precios registrados de orégano a nivel de productor antes y después de la obtención del crédito	56
5.2.3.3.	Ingreso bruto obtenido por la venta de orégano antes y después de la obtención del crédito	58
5.2.3.4.	Utilidad neta obtenida por la venta de orégano antes y después de la obtención del crédito	60
5.2.4.	La relación Beneficio - Costo	62

5.2.5. Efecto económico del crédito en la rentabilidad del cultivo del orégano en los distritos de Huanuara y Cairani.....	64
5.5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	67
CONCLUSIONES.....	73
RECOMENDACIONES	74
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	75
ANEXOS	80

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Operacionalización de variables.....	45
Tabla 2.	Condiciones generales del crédito otorgado por Agrobanco.....	49
Tabla 3.	Cantidad del monto crediticio otorgado a los agricultores de Cairani.....	50
Tabla 4.	Cantidad del monto crediticio otorgado a los agricultores de Huanuara.....	51
Tabla 5.	Rendimiento obtenido por los agricultores que cultivan orégano, antes del crédito.....	52
Tabla 6.	Rendimiento del orégano obtenido por los agricultores que cultivan orégano, con crédito.....	53
Tabla 7.	Costo de producción incurrido en el cultivo del orégano por los agricultores que cultivan orégano, antes de la obtención del crédito.....	55
Tabla 8.	Costo de producción incurrido en el cultivo del orégano por los agricultores que cultivan orégano, después de la obtención del crédito.....	56
Tabla 9.	Precio por kilogramo de orégano a nivel de productor, antes del crédito.....	57
Tabla 10.	Precio por kilogramo de orégano a nivel de	

	productor, después del crédito.....	58
Tabla 11	Ingreso bruto por la venta de orégano, antes del crédito.....	59
Tabla 12.	Ingreso bruto por la venta de orégano, después del crédito.....	60
Tabla 13.	Utilidad neta obtenida por la venta de orégano, antes del crédito.....	61
Tabla 14.	Utilidad neta obtenida por la venta de orégano, después del crédito.....	62
Tabla 15.	La relación Beneficio/Costo, antes del crédito.....	63
Tabla 16.	La relación Beneficio/Costo, con el crédito.....	64
Tabla 17.	La rentabilidad económica y sus variables relacionadas, antes y después del otorgamiento del crédito, según la Prueba t para Muestras Relacionadas.....	66

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1.	Estadísticos descriptivos, Rdto. Orégano antes del crédito.....	81
Anexo 2.	Estadísticos descriptivos, Rdto. Orégano después del crédito.....	81
Anexo 3.	Estadísticos descriptivos, costos de producción.....	81
Anexo 4.	Estadísticos descriptivos: precios por kg de orégano, antes y después del crédito.....	81
Anexo 5.	Estadísticos descriptivos: Ingreso bruto obtenido antes y después del crédito.....	82
Anexo 6.	Estadísticos descriptivos: utilidad neta antes y después del crédito.....	82
Anexo 7.	Estadísticos descriptivos: Relación Beneficio/costo, antes y después del crédito.....	82
Anexo 8.	Prueba de muestras emparejadas.....	83
Anexo 9.	Prueba de muestras emparejadas.....	83
Anexo 10.	Prueba de muestras emparejadas.....	84
Anexo 11.	Prueba de muestras emparejadas.....	84
Anexo 12.	Prueba de muestras emparejadas.....	85
Anexo 13.	Niveles de beneficio por productor de orégano encuestado antes del otorgamiento del crédito.....	86

Anexo 14.	Niveles de beneficio por productor de orégano después del otorgamiento del crédito.....	87
Anexo 15.	Formato de encuesta.....	88

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo determinar los efectos generados del crédito otorgado por Agrobanco en la rentabilidad y sus variables relacionadas del cultivo del orégano en los distritos de Huanuara y Cairani de la Provincia de Candarave. Para ello se aplicó un cuestionario a 31 productores. El alcance del estudio fue descriptivo, para ello se analizaron los resultados del comportamiento de las variables en dos tiempos: antes y después del crédito, bajo las condiciones de una tasa de interés del 21% anual y un plazo de 14 meses. Se supuso que el hecho de haber accedido al crédito la rentabilidad se incrementaría por la disponibilidad del recurso financiero que implica una mejor atención en cuanto a la dotación de insumos propios de la producción y por consiguiente mayor rendimiento del cultivo. Los resultados mostraron que en efecto la media de los rendimientos del producto antes del crédito era de 711 kg/ha y con la dotación del crédito esta se incrementó a 899 kg/ha. Asimismo, después de haber deducido los costos de los ingresos, se verificó que el beneficio antes del crédito fue de S/. 1 946/ha y posteriormente del crédito se situó en S/. 3 480/ha. Consecuentemente el coeficiente Beneficio/Costo se vio incrementado de 1,35 a 1,90.

Palabras clave: Crédito, cultivo del orégano, rentabilidad, rendimiento.

ABSTRACT

The purpose of this research is to determine the effects generated by the credit granted by Agrobanco on profitability and its related variables of oregano cultivation in the districts of Huanuara and Cairani of the Province of Candarave. For this, a questionnaire was applied to 31 producers. The scope of the study was descriptive, for this the results of the behavior of the variables in two stages were analyzed: before and after the credit, under the conditions of an annual interest rate of 21% and a term of 14 months. It was assumed that the fact of having accessed the credit profitability would be increased by the availability of the financial resource that implies a better attention in terms of the provision of own inputs of the production and consequently greater crop yield. The results showed that in effect the average of the yields of the product before the credit was 711 kg / ha and with the endowment of the credit this increased to 899 kg / ha. Also, after deducting the costs of the income, it was verified that the benefit before the credit was S /. 1 946 / ha and subsequently the credit was S /. 3 480 / ha. Consequently, the Profit / Cost ratio was increased from 1,35 to 1,90.

Keywords: Credit, oregano cultivation, profitability, yield.

INTRODUCCIÓN

Investigaciones realizadas por Paria (2012) en su estudio denominado “Análisis económico del cultivo del orégano (*Origanum vulgare L.*) en la comunidad campesina de Borogueña, distrito de Ilabaya, provincia Jorge Basadre - Región Tacna” concluyó que la cantidad del uso de recursos para la producción del orégano, así como las relaciones técnicas y el valor del cultivo, son consecuentes con la eficiencia económica, la rentabilidad y los grados de correlación existentes entre la producción y los recursos utilizados. Por otra parte, Escobar (2014) realizó la investigación titulada “Efectos en la rentabilidad del productor agrícola por incorporación del cultivo de orégano (*Origanum vulgare L.*) en la zona de Los Palos”, tuvo como propósito determinar la variabilidad en la rentabilidad del productor agrícola por la incorporación del cultivo del orégano (*Origanum vulgare*) en la zona de los Palos y las variables independientes que inciden en ella. Las variables analizadas son: el precio, rendimientos, costos de producción e ingresos percibidos. De acuerdo a cuadro del análisis de varianza de la regresión, las variables independientes: X_1 Precio; X_2 Rendimiento; X_3 Costo de producción y X_4 Ingreso percibido, se ajustan a un modelo de regresión lineal múltiple, dado que el valor-p (0,00) es menor que el nivel de significancia (0,05). También Figueroa (2014) en su investigación titulada “Análisis de la

rentabilidad económica del orégano (*Origanum vulgare*) en el valle de Cinto, provincia Jorge Basadre”, tiene como propósito determinar la rentabilidad y las variables que inciden en ella. Las variables analizadas son: rendimientos, costos de producción y precios actuales. Sus resultados evidenciaron un rendimiento promedio de 1 536,428 kg/ha (un solo corte). La investigación proponía establecer la relación entre la rentabilidad (Y) con las variables (X): el precio, costos de producción y rendimiento se determinó al formular un análisis de regresión entre dichas variables, definiendo en torno a esto un modelo con un $R^2=0,716$.

En la presente investigación se formuló la pregunta: ¿Qué efectos han generado el crédito agrario otorgado por Agrobanco en la rentabilidad y sus variables relacionadas del cultivo del orégano en los distritos de Huanuara y Cairani de la Provincia de Candarave? Se especifica el diseño de investigación, así como la metodología utilizada para obtener los datos e información que permitan validar o no las hipótesis planteadas. Los datos fueron obtenidos por la encuesta, cuya información fue procesada utilizando indicadores estadísticos descriptivos. La comprobación de hipótesis se hizo mediante el uso de la prueba “t” de Student para muestras relacionadas.

Algunos resultados del estudio indican que en el hecho de suministrar el crédito a los agricultores que producen orégano, hace que el rendimiento aumente el producto de la mejor atención a los cultivos con el financiamiento disponible; también se incrementan los costos, pero son justificados porque al haberse incrementado los rendimientos se incrementa también los ingresos, obteniéndose como resultado final un coeficiente de la relación beneficio/costo más alto cuando se tiene el crédito que cuando no se le tiene.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En los últimos años el cultivo del orégano está ampliando su frontera agrícola en regiones como Arequipa, Moquegua, Ancash y Huaraz. La región Tacna produce un volumen promedio equivalente al 62% de la oferta nacional. El cultivo de esta especie en la “ciudad heroica”, tiene una tradición de más de 60 años, pero en los últimos 20 años tuvo un crecimiento sostenible llegando a ser cultivado por más de 1 250 pequeños productores de la región, en una extensión aproximada de 1 300 ha, siendo un cultivo rentable y alternativo a cultivos tradicionales como la papa, el maíz, las habas y olivo (MINAG, 2015).

En las zonas productoras del departamento de Tacna, que mayormente se concentran en la zona andina (provincia de Tarata: Susapaya, Sitajara Yabroco; provincia de Candarave: Huanuara, Cairani, Candarave, Camilaca y provincia de Jorge Basadre: Borogueña, Vilalaca, Coraguaya). También desde el periodo 2012 la zona de La Yarada ha iniciado sus campañas con el cultivo del orégano, dado que el mismo

adquiere una especial connotación económica y social por ser una de las principales fuentes de ingreso económico (MINAG, 2012).

En el espacio jurisdiccional las hectáreas bajo riego orientadas a este cultivo están distribuidas en 1 200,57 ha en el distrito de Cairani y 632,83 has en el distrito de Huanuara. Adicionalmente se conoce que en esta zona los agricultores se dedican principalmente a la actividad agropecuaria, de acuerdo a siguiente cédula de cultivos: alfalfa 28,01%, orégano 44,44%, maíz amiláceo 8,25%, papa 7,47%, ajo 1,58%, maíz choclo 1,22%, haba verde 0,88%, trigo 0,15% y otros 8%. (MINAG, 2012)

Las áreas de cultivo de orégano se incrementaron considerablemente en la provincia de Candarave, siendo un cultivo alternativo para el agricultor por su alto rendimiento y utilidad; hasta 1999 el promedio de áreas cultivadas era de 349 ha en tanto que del 2000 al 2012 las áreas cultivadas de orégano se incrementaron en 658 ha. Así mismo los rendimientos aumentaron de 3 934 Kg/ha a 4 100 Kg/ha y el volumen producido hasta 1999 fue de 1 373 t, incrementándose al 2012 en 2 602 t (MINAG, 2015).

Son muchos los problemas que enfrentan los productores de orégano que pueden ser solucionados con la implementación de tecnología agropecuaria en campo y productores capacitados.

Actualmente el conocimiento de los avances registrados por la investigación en agricultura no está al alcance de los pobladores rurales; o cuando el productor los recibe no los adopta. La labor de extensión a cargo de instituciones públicas, no están articuladas y en muchos casos la metodología de extensión no es la más adecuada. Las instituciones privadas han mostrado mejores resultados, pero los horizontes de los proyectos son de 2 ó 3 años.

En los distritos de Cairani y Huanuara, existe un nivel tecnológico en el cultivo del orégano de medio a bajo, esto se pudo comprobar en las visitas de campo, al apreciar un bajo rendimiento productivo, ya sea por la presencia de plagas y enfermedades, las inadecuadas prácticas de BPA, entre otros. En cuanto a los abonamientos y enmiendas agrícolas en el orégano, puede apreciarse la ausencia de abonamiento balanceado, lo que podría explicar los bajos rendimientos y escasa calidad de sus productos, lo que hace suponer que los ingresos económicos de los productores de orégano son limitados, por ende, existe la pérdida de mejores oportunidades en el mercado. La actividad productiva del campo, enfrenta una serie de problemas y riesgos, por lo que es necesario precisar lo indicado por Castillo (2008) quien refiere que el problema central que afronta la actividad agrícola en el Perú, es su bajo nivel de rentabilidad, que se ve directamente reflejado en la caída de sus precios

reales y relativos, sumado a ello los niveles bajos de financiamiento de la banca formal del sector financiero. A pesar del crecimiento de la economía, no ingresa al sector agrícola y mucho menos llega a los pequeños agricultores. En el Perú existen 2 millones 200 mil productores y hemos detectado que no más del 14% reciben algún tipo de crédito, de acuerdo a lo indicado anteriormente se formula el siguiente problema:

1.2. FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Interrogante principal

¿Qué efectos ha generado el crédito agrario otorgado por Agrobanco en la rentabilidad y sus variables relacionadas del cultivo del orégano en los distritos de Huanuara y Cairani de la provincia de Candarave?

1.2.2. Interrogantes secundarias

- ¿Cuáles son las condiciones en las que se otorgó el crédito para el cultivo de orégano en los distritos de Huanuara y Cairani?
- ¿Qué rendimientos se observaron en el cultivo del orégano, antes y después del otorgamiento del crédito en los distritos de estudio?
- ¿Cómo fue el comportamiento de las variables relacionadas con la rentabilidad (costos, precios, ingresos, utilidad neta) del cultivo del orégano, antes y después del otorgamiento del crédito?

- ¿Cuánto es la relación beneficio/costo antes y después del crédito en los distritos aludidos?

1.3. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se realizó en los distritos de Huanuara y Cairani, provincia de Candarave de la Región Tacna, durante el período del 2016.

1.4. JUSTIFICACIÓN

Este estudio es importante porque es un aporte al conocimiento y servirá como referencia a los productores, estudiantes y profesionales, por ser una guía en la preparación de otros trabajos de investigación relacionados con el tema, así como en la toma de decisiones apropiadas para los productores de orégano de los diferentes distritos de la zona alto andina de Tacna.

1.5. LIMITACIONES

Durante el proceso de la investigación se encontró dificultades como la de brindar información fidedigna de algunos productores en lo que respecta a preguntas sobre la rentabilidad.

1.6. OBJETIVOS

Los objetivos formulados fueron:

1.6.1. Objetivo general

Determinar los efectos que ha generado el crédito agrario otorgado por Agrobanco en la rentabilidad y sus variables relacionadas del cultivo del orégano en los distritos de Huanuara y Cairani, de la provincia de Candarave.

1.6.2. Objetivos específicos

- Describir las condiciones en las que se otorgó el crédito para el cultivo de orégano en los distritos de Huanuara y Cairani.
- Determinar los rendimientos que se observaron en el cultivo del orégano, antes y después del otorgamiento del crédito en los distritos de estudio.
- Caracterizar el comportamiento de las variables relacionadas con la rentabilidad (costos, precios, ingresos, utilidad neta) del cultivo del orégano, antes y después del otorgamiento del crédito.
- Establecer relación beneficio/costo antes y después del crédito en los distritos aludidos.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACION TEÓRICA

2.1. CONCEPTOS GENERALES Y DEFINICIONES

2.1.1. Crédito.

La palabra crédito viene del latín creditus (sustantivación del verbo credere: creer) que significa "cosa confiada". Así "crédito" en su origen significa entre otras cosas, confiar o tener confianza. Se considera crédito, el derecho que tiene una persona acreedora a recibir de otra deudora una cantidad en numerario para otros (Meyer, 1990).

En general, es el cambio de una riqueza presente por una futura, basado en la confianza y solvencia que se concede al deudor. El crédito, según algunos economistas, es una especie de cambio que actúa en el tiempo en vez de actuar en el espacio. Puede ser definido como "el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura" (Meyer, 1990).

En general, se pueden distinguir dos tipos principales de utilización de los créditos:

Crédito al capital de trabajo. En este caso, los plazos son generalmente cortos y una variable central es el flujo de ingresos esperado del prestatario.

Crédito de inversión. El uso del crédito implica un plazo más largo de maduración y una cierta evaluación del capital y de la riqueza del prestatario. Ambos tipos de créditos permiten el inicio del proceso de producción, pero sus objetivos y sus determinantes no son los mismos (Meyer,1990).

2.1.2. 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 (Cannock ,1994).

2.1.3. 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 (Cannock, 1994).

2.1.4. Microcrédito

Se refiere únicamente a los servicios de crédito a pequeña escala, concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria o mancomunada, destinado a financiar actividades de producción y comercialización a pequeña y mediana escala (Cannock, 1994).

2.1.5. 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). Las condiciones de este sub mercado son:

Tasa de interés lo suficientemente atractivas como para quienes cuentan con recursos prefieran depositarlos en vez de invertirlos en otras actividades.

Seguridad y confianza en que el intermediario invertirá prudentemente y le restituirá su dinero a la fecha convenida y le pagará los intereses pactados (García, 1994).

2.1.6. Garantías

Dentro del mercado financiero, se habla de los bienes y condiciones que aseguran a la institución financiera cuando el prestatario no cumple con el repago en el tiempo establecido. Se puede disminuir el riesgo de que el prestatario no cumpla con sus contratos con la ayuda de dos tipos de garantías: las personales y las reales (Alvarado, 1987).

2.1.6.1. Garantías Personales

Un individuo diferente del deudor, garantiza la obligación contraída con su patrimonio. Es decir, el garante responde por la totalidad de la deuda y de manera conjunta con el deudor. Dentro de este tipo de garantía, se tienen tres divisiones:

- *La garantía personal*, en la que el garante es una persona natural.

- *La garantía empresarial*, que cuenta con un garante jurídico que garantiza con todo su patrimonio.
- *La solidaria*, en la que los miembros de un grupo reciben el crédito y se constituyen en codeudores responsables por el monto total adeudado (Alvarado, 1987).

2.1.6.2. Garantías reales

Se dividen en dos clases:

- *La hipotecaria*, que recae sobre bienes inmuebles.
- *La prendaria*, que recae sobre un bien mueble, el cual no está sujeto a registro y puede pasar o no de la posesión del deudor a la del acreedor.

Los bienes que no salen del poder del deudor son generalmente instrumentos activos de producción necesarios para la agricultura (Alvarado,1987).

2.1.7. 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 (Chayanov, 1987).

2.1.8. 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 (Buchenau, 2001).

No obstante, el crédito agropecuario está determinado por las características particulares del ámbito en el que se desarrolla, requiriendo adaptaciones en sus métodos y procesos. Esas características, pueden enumerarse de la siguiente manera:

La baja densidad de la población en un extenso y muy diverso espacio geográfico, donde se aprecia la paradoja de altas concentraciones urbanas (principalmente capitales de departamento), con una importante red de centros urbanos y poblados menores, junta una todavía importante población dispersa.

La realidad de un espacio geográfico fuertemente accidentado que determinan grandes dificultades de comunicación y transporte. La pobre dotación de servicios básicos y públicos, como energía eléctrica, teléfono, policía, juzgados, notarías de fe pública, servicios de identificación personal y de registros de propiedad (Buchenau, 2001).

Ello determina en buena medida que la economía rural se desenvuelva con altos grados de informalidad e inseguridad jurídica, dificultándose las transacciones que en general debe realizar la población. Es todavía predominante la ocupación de la población rural en actividades agropecuarias.

Existe una gran diversidad de condiciones de producción agropecuarias, las que en su mayoría tienen una gran dependencia del clima en su productividad, determina una fuerte estacionalidad y variación en la generación del ingreso.

Es posible apreciar un fuerte proceso de terciarización de la economía rural, en actividades de comercio y servicios que, sin embargo, contribuyen a una mayor dinámica y en la articulación con la economía en su conjunto.

El crédito agropecuario se caracteriza entonces por tener un mercado fragmentado y disperso; en este sentido, está marcado tanto por la variabilidad y estacionalidad en la generación del ingreso, como por las pocas posibilidades de diversificar el riesgo en un espacio de localización específico. Todo ello repercute en tiempos y costos mayores de transacción, constituyendo éstas las principales causas que inciden en la dificultad para facilitar su acceso (González, C. 1984).

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

2.1.9. Crédito agrario en el Perú

Probablemente, cuando se trate con los productores agrarios, el tema más tratado y abordado y al que quizás lo dedican mayor importancia es el tema de financiamiento o crédito agrario a que están sujetos o la que no pueden acceder. “Con la aplicación de la Ley de Reforma Agraria a partir del año de 1969, la banca privada se retiró de la

actividad agraria en el país en consecuencia el Banco Agrario pasó a ser el único ente financiero presente en el campo” (Vásquez, 1999).

Los productores agrarios, para el financiamiento de las campañas, recurren a terceros estratos, para el crédito en efectivo, pues “el sector público a través de distintas dependencias, continúa intermediando recursos, pero no en dinero sino en productos, como herramientas, semillas, insumos, etc., bajo sistemas de fondos rotatorios (Trivelli, 2001).

La realidad crediticia de los productores agrarios se convierte en uno de los problemas fundamentales a los que se enfrentan, pues “los créditos financieros constituyen un problema muy serio para el agro, agravándose debido al estado de abandono del agricultor, lo que se expresa en la falta de capacidad administrativa, técnica, financiera y económica, un predio de 2 o 3 Has no es aceptado como garantía hipotecaria (Fabián, 2002).

Con la desarticulación del Banco Agrario en el año de 1991, los productores quedaron prácticamente aislados de todo financiamiento de sus campañas de siembra, dando lugar a proliferación de los intermediarios: “si bien los intermediarios son formales de menor escala, como las Cajas Rurales, las Cajas Municipales y las Pymes, empezaron a

colocar mayores cuantías de créditos; sin embargo, exponen resultados de poco impacto en el volumen total colocado. En su mayoría, estos sistemas enfrentan tasas de morosidad más altas que los bancos. Su importancia radica en la medida que trabajan con agricultores, tradicionalmente desatendidos por los bancos; además, estos intermediarios pequeños suelen operar con tecnologías más flexibles y adecuados a los pobladores rurales y pequeños agricultores (Trivelli, 2001).

2.1.10. Acceso al crédito agrario

Se nota mucha restricción el acceso a las fuentes de financiamiento. En primer lugar, muchos intermediarios formales, trabajan solo con productos de determinada escala, por lo general de 10 Hectáreas a más, creando filtros para las solicitudes de los que poseen parcelas de menores áreas. En segundo lugar, está el hecho que los productores enfrentan altos costos de transacción para acceder al crédito, los costos de cumplir con los requisitos de hipotecas, verificaciones y documentación exigidos por los intermediarios, resultan prohibitivos en relación con los montos de crédito que solicitan y en tercer lugar, estos agricultores no tienen mayor capacidad para paliar shocks externos por mal clima, poniendo en riesgo el principal activo que poseen, es decir, la tierra. En cuarto lugar, una gran mayoría de los productores no cuentan

con títulos de propiedad de sus tierras, lo que les excluye del crédito formal y en quinto lugar, la desinformación acerca del modo de operación de los intermediarios formales y sobre la terminología financiera (Trivelli ,2001).

2.1.11. Financiamiento

Una fuente de financiamiento es la manera de como una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso (Córdoba, 2012).

El financiamiento se concibe como el proceso que permite obtener recursos financieros. Por ello, las instituciones financieras que lo aportan deben analizar la obtención de fondos, el incremento de los costos por financiamiento. Los efectos de este sobre la estructura financiera de la empresa, así como la utilización de los fondos durante el proceso de inversión (Ortega, 2008).

2.2. ENFOQUES TEÓRICOS – TÉCNICOS

2.2.1. Rentabilidad

La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando

genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos (Horngren, 2008).

Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla (Horngren, 2008).

2.2.2. Factores que influyen en la rentabilidad

Según Horngren (2008), los factores que influyen en la rentabilidad son los siguientes:

a. Productividad; para que un agricultor pueda crecer y aumentar su rentabilidad (o sus utilidades) es aumentando su productividad. Y el instrumento fundamental que origina una mayor productividad es la utilización de tecnologías.

Productividad en términos de empleados es sinónimo de rendimiento. En un enfoque sistemático decimos que algo o alguien es productivo con una cantidad de recursos (insumos) en un periodo de tiempo dado si obtiene el máximo de productos.

b. Calidad de Producto/Servicio; el significado de esta palabra puede adquirir múltiples interpretaciones, ya que todo dependerá del nivel de satisfacción o conformidad del cliente. Sin embargo, la calidad es el

resultado de un esfuerzo arduo, se trabaja de forma eficaz para poder satisfacer el deseo del consumidor. Dependiendo de la forma en que un producto o servicio sea aceptado o rechazado por los clientes, podremos decir si este es bueno o malo.

c. Costos Operativos; los costos en que incurre un sistema ya instalado o adquirido, durante su vida útil, con objeto de realizar los procesos de producción, se denominan costos de operación, e incluyen los necesarios para el mantenimiento del sistema.

Dentro de los costos de operación más importantes tenemos los siguientes:

A) Alquileres y/o depreciaciones. Son aquellos gastos por conceptos de bienes muebles e inmuebles, así como servicios necesarios para el buen desempeño de las funciones ejecutivas, técnicas y administrativas de una empresa, tales como: rentas de oficinas y almacenes, servicios de teléfonos etc.

B) Obligaciones y seguros. Son aquellos gastos obligatorios para la operación y convenientes para la dilución de riesgos a través de seguros que impidan una súbita descapitalización por siniestros.

C) Capacitación. El agricultor debe capacitarse y en tanto lo éste, en esa misma medida o mayor aún, su campo mejorará la productividad.

Los costos de operación son los necesarios a fin de operar y

mantener el sistema que se proyecta, de manera que se obtenga de éste los productos esperados (Horngren, 2008).

2.2.3. Rentabilidad productiva

La rentabilidad, se trata de un índice, de una relación tal como, por ejemplo, la relación entre un beneficio y un coste incurrido para obtenerlo, entre una utilidad y un gasto, o entre un resultado y un esfuerzo. La noción económica de productividad, como relación entre producción y factores de producción empleados, es de este mismo tipo (Cramer y Jensen, 1990).

La definimos como la obtención de beneficio o ganancias provenientes de un proceso a través del cual un objeto ya sea natural o con algún grado de elaboración, se transforma en un producto útil para el consumo o para iniciar otro proceso productivo (Cramer y Jensen, 1990).

2.2.4. Índice de rentabilidad

Permite al analista evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión propia. Se presta atención a la rentabilidad de la empresa ya que para sobrevivir es necesario producir utilidades. Sin utilidades una empresa no puede atraer capital externo y además los acreedores y dueños existentes se

preocuparían por el futuro de la empresa y tratarían de recuperar sus fondos. Los acreedores, empresarios y principalmente los administradores, concentran su atención en fomentar las utilidades de la empresa en consideración a la gran importancia que del mercado a las ganancias empresariales (Brun, 2012).

El índice de rentabilidad mide la cantidad en que aumenta la inversión en relación con cada unidad monetaria invertida. Éstos índices de rentabilidad comprenden aquellos ratios que relacionan ganancias de cierto período con algunas partidas del Estado de Resultado, como así también de Situación Patrimonial (Bejarano ,2001).

2.2.4. Indicadores de rentabilidad

Son aquellos indicadores financieros que sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera convertir ventas en utilidades. Los indicadores más utilizados son: margen bruto, margen operacional, margen neto y rendimiento de patrimonio (Cramer y Jensen, 1990).

2.2.5. Rentabilidad económica en el agro

La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros, con el fin de obtener unos resultados. En sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

La actividad productiva del campo, enfrenta una serie de problemas y riesgos. Sin embargo, “el problema central que afronta la actividad agropecuaria, en el Perú, es su bajo nivel de rentabilidad, que se ve directamente reflejada en la caída de sus precios reales y relativos”. Sumado a ello los niveles bajos de financiamiento de banca formal (Cuervo, 1994).

2.2.5. Valor bruto de la producción

La producción agropecuaria puede verse cuantificada utilizando valores monetarios, es decir valuando los productos generados y obteniendo de esta manera el denominado Valor Bruto de la Producción (VBP) que a su juicio no es otra cosa que el resultado de la multiplicación de las cantidades y precios al productor (Hopkins, 1979).

Es la suma total de los valores de los bienes y servicios producidos por un periodo de tiempo en una sociedad, independientemente de que se trate de insumos.

Podemos determinar entonces que el VBP es igual a:

$$VBP_i = \sum_{i=1}^n Q_i \times P_i$$

Donde:

- Q_i = Cantidad producida de i .
- P_i = Precio promedio obtenido por la venta del producto i .

2.2.6. Costos de producción

Toda actividad productiva, para determinar los márgenes de rentabilidad y diferenciar los gastos unos de otros, demanda utilizar estructuras de costos de producción “que son los costos que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados” (USAID, 1997).

La expresión monetaria de los gastos de la empresa en los bienes de producción consumidos y el pago del trabajo. Este representa parte de los gastos sociales y muestra cuanto le cuesta a la empresa la producción y venta de los productos (González, J. 1984).

El costo de producción como el equivalente monetario de los bienes aplicados o consumidos en el proceso de producción (Scheineder , 1992).

Los Costos de producción son costos que están íntimamente ligados a factores de producción constituida por materiales, mano de obra y gastos de fabricación. Sobre esa base podemos establecer que los costos de producción son los que se generan durante el proceso de transformación de la materia prima en producto terminado.

Esto implica:

$$CP_i = \sum_{i=1}^n C_i$$

Donde:

- C_j = Costo de producción por cultivo i

2.2.7. Valor neto de la producción

Para establecer un adecuado valor de la producción, hay que cuantificar los ingresos netos obtenidos en la actividad agraria. Define así el uso del Valor Neto de la Producción (VNP), como la unidad de medida de resultado económico que se obtiene al restar de las entradas brutas los gastos directos realizados en un período determinado (Scheineder ,1992).

El valor neto es la diferencia entre el Valor Bruto de la Producción calculada y el Costo de Producción por productor, esto es:

$$VNP_i = VBP_i - CP_i$$

Donde:

- VNP = Valor neto de la producción por productor i
- VBP = Valor bruto de la producción por productor i
- CP = Costo de la producción por productor i

Este valor puede obtenerse por cultivo, por hectárea, por rubro, etc., según sean necesarios estos datos para análisis marginales; para esta investigación se determinó relativizar el Valor Neto de Producción por superficie (por hectárea) (Scheineder, 1992).

2.2.8. Teoría de la rentabilidad

En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general, se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo (Sánchez, 2002).

2.2.9. Tipo de producción

2.2.9.1. Producción agrícola

El concepto de producción agrícola es aquel que se utiliza en el ámbito de la economía para hacer referencia al tipo de productos y beneficios que una actividad como la agrícola puede generar. La agricultura, es decir, el cultivo de granos, cereales y vegetales, es una de las principales y más importantes actividades para la subsistencia del ser humano (Olalla, 2011).

Proceso de producción; Todo proceso de producción es un sistema de acciones dinámicamente interrelacionadas orientado a la transformación de ciertos elementos “entrados”, denominados factores, en ciertos elementos “salidos”, denominados productos, con el objetivo primario de incrementar su valor, concepto éste referido a la “capacidad para satisfacer necesidades” (Horngren, 2007).

Elementos de la Producción; Los elementos de la producción son los siguientes: Tierra, Capital y Trabajo.

Tierra; La parte más importante de la Naturaleza, en relación con la producción, ella comprende la superficie del planeta con todos los

recursos naturales, que el hombre utiliza para el cultivo de las plantas de donde extrae la mayor parte de los alimentos, es indispensable para la producción. El primer factor de la producción es la tierra o elementos naturales y está representada por todos los recursos, la tierra es la fuente de toda materia prima gracias a ella un país puede satisfacer sus necesidades económicas en forma más o menos satisfactoria. Según las condiciones de este recurso y las posibilidades para explotarlo (Zorrilla ,2007).

Capital; Se denomina capital al patrimonio que se posee para ser invertido en cualquier negocio el cual es un factor de producción. Un insumo durable que por sí mismo es un producto de la economía, la mayoría de nosotros no nos damos cuenta de cuantas de nuestras actividades económicas dependen del capital. El capital en teoría económica, es uno de los factores de la producción que, habiendo sido creados por las personas, son utilizados para producir otros bienes o servicios. Dos características importantes del capital son que su creación involucra un costo, porque es necesario utilizar recursos que podrían destinarse al consumo; y que su aplicación al proceso de producción incrementa la productividad de los otros factores productivos, tales como el trabajo y la tierra (Krugman y Venables, 2007).

Trabajo; es una acción realizadas por seres humanos que supone un determinado gasto de energía, encaminado de algún fin material o inmaterial conscientemente deseado y que tiene su origen y motivación en la insatisfacción y 15 a la existencia de una privación o de una necesidad por parte de quien lo realiza. Holm-Detlev (2007). El trabajo está considerado como esfuerzo humano, desde dos puntos de vista el trabajo intelectual y el trabajo material o mano de obra, en ambos casos representan la actividad del hombre encaminada a producir bienes y generar servicios (Zorrilla, 2007).

De esta manera, los elementos de entrada (conocidos como factores) pasan a ser elementos de salida (productos), tras un proceso en el que se incrementa su valor (Martínez, 2006).

El proceso de producción; es el conjunto de acciones realizadas deliberadamente sobre determinados recursos que denominamos insumos con el objeto de obtener nuevos productos o servicios que impliquen el valor agregado sobre los insumos elaborados.

2.2.10. Costos de producción.

La FAO (2013) los costos de producción (también llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. En una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso (por ventas y otras entradas) y el costo de producción indica el beneficio bruto. Indica que el costo de producción tiene dos características opuestas, que algunas veces no están bien entendidas en los países en vías de desarrollo. La primera es que para producir bienes uno debe gastar; esto significa generar un costo.

La segunda característica es que los costos deberían ser mantenidos tan bajos como sea posible y eliminados los innecesarios. Esto no significa el corte o la eliminación de los costos indiscriminadamente (FAO, 2013).

Cuando se analiza la importancia dada al costo de producción en los países en vías de desarrollo, otro aspecto que debería ser examinado respecto a una determinada estructura de costos, es que una variación en el precio de venta tendrá un impacto inmediato sobre el beneficio bruto porque éste último es el balance entre el ingreso (principalmente por ventas) y el costo de producción. En consecuencia, los incrementos o las variaciones en el precio de venta, con frecuencia son percibidos como la

variable más importante (junto con el costo de la materia prima), particularmente cuando existen amplias variaciones del precio (FAO, 2013).

Melgar (2012) dice que los costos de producción es el conjunto de gastos que el productor realiza para producir un bien económico; son los costos resultantes de la transformación de los insumos en bienes y servicios y son realizados por las empresas para obtener diversos niveles de producto.

Laurance y Joehn (2005) indica que la teoría de la producción son todos los procesos de producción que requieren usualmente de una variedad de insumos, como materias primas, capital, trabajo, etc., así como de insumos fijos y variables, en cada proceso productivo, el bien obtenido se denomina producto, el mismo que se destina para el consumo o para una nueva inversión. La producción es el proceso por el cual se transforman los factores productivos denominados insumos en productos, sean éstos bienes y/o servicios, entre los factores productivos los mismos que pueden ser fijos o variables tenemos el trabajo, la tierra, el capital, las materias primas, etc.

2.3. MARCO REFERENCIAL

2.3.1. AGROBANCO

Mediante Ley N° 27603 - Ley de Creación del Banco Agropecuario – publicada el 21 de diciembre de 2001, se creó esta entidad como empresa integrante del sistema financiero nacional, dedicada a otorgar créditos al sector agropecuario.

Adicionalmente el 21 de julio de 2007 se publicó la Ley N° 29064 - Ley de Relanzamiento del Banco Agropecuario – AGROBANCO - la cual establece las normas de adecuación y funcionamiento, así como las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector.

2.3.2. Definición y denominación

El Banco Agropecuario, Agrobanco, es el principal instrumento de apoyo financiero del Estado para el desarrollo sostenido y permanente del sector agropecuario, con especial énfasis en las actividades agrícola, ganadera, forestal, acuícola, agroindustrial, y los procesos de transformación, comercialización y exportación de productos naturales y derivados de dichas actividades.

2.3.3. Naturaleza jurídica

Agrobanco es una persona jurídica de derecho privado, de capital mixto, sujeta al régimen de la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros; de la Ley General de Sociedades, y de las disposiciones de su Ley de Relanzamiento.

2.3.4. Dirección y Gestión

La Dirección y gestión de Agrobanco es autónoma y se sujeta a su Ley de Relanzamiento y a su Estatuto. La máxima instancia de gobierno es la Junta General de Accionistas. En las Juntas de Accionistas del Banco Agropecuario, las acciones del Estado son representadas por el Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado (FONAFE).

2.3.5. Operaciones

Agrobanco tiene por objeto desarrollar todo tipo de actividades propias de una entidad bancaria, de conformidad con lo establecido en la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Asimismo, Agrobanco, cuenta con los recursos que le asigne el Tesoro Público con las partidas que asignen el Ministerio de Agricultura y otros pliegos presupuestarios para financiar programas de apoyo con crédito directo a los micro y pequeños productores agropecuarios, en el marco de los presupuestos institucionales autorizados respectivos. Las condiciones y términos de estos programas se establecen bajo convenios de Comisión de Confianza. Dichos recursos no constituyen patrimonio de Agrobanco.

2.3.6. Prioridad de operaciones de crédito

Agrobanco prioriza sus operaciones de crédito hacia los medianos y pequeños productores agropecuarios asociados, comunidades campesinas, comunidades nativas, empresas comunales y empresas multicomunales de servicios agropecuarios, siendo el directorio el que establecerá los lineamientos para el otorgamiento de créditos destinados a los pequeños productores agropecuarios asociados de las zonas rurales de extrema pobreza.

2.3.7. El Banco Agropecuario – Agrobanco

El Banco Agropecuario tiene como rol fundamental resolver el reto que plantea la lucha contra la pobreza, convirtiéndose en una palanca

para promover la inclusión de productores agropecuarios al sistema financiero. El esfuerzo del Banco está orientado a apoyar a los micro y pequeños productores del sector agrícola, ganadero y acuícola atendiendo sus necesidades de financiamiento para las actividades de transformación, producción y comercialización.

a. Misión.

Brindar soluciones financieras innovadoras, competitivas y efectivas para el desarrollo de los empresarios agropecuarios, promoviendo la asistencia técnica y la capacitación.

b. Visión.

Ser los aliados estratégicos en el desarrollo del sector rural, haciendo del productor agropecuario un empresario del campo.

c. Rol.

Banco Agropecuario que apoya con servicios financieros y asistencia técnica a pequeños y medianos productores que generan excedentes económicos en el sector agropecuario, preferentemente asociados, promueve su desarrollo e inserción en la economía.

d. Objetivos estratégicos generales de Agrobanco

1. Lograr la sostenibilidad económica del Banco.
2. Contar con un fondeo de bajo costo y diversificado.
3. Bancarizar mediante crédito oportuno con asistencia técnica a los micros y pequeños productores.
4. Ser reconocidos como un Banco transparente.
5. Contar con procesos eficientes.
6. Contar con una cultura organizacional

e. Valores

- . Orientación al cliente.
- . Vocación de servicio.
- . Trabajo en equipo.
- . Transparencia (honestidad)

2.3.8. Antecedentes

Paria (2012) en su estudio denominado “Análisis económico del cultivo del orégano (*Origanum vulgare L.*) En la comunidad campesina de Borogueña, distrito de Ilabaya, provincia Jorge Basadre - Región Tacna”, Tacna” concluyó que la cantidad del uso de los recursos para la producción del orégano, así como las relaciones técnicas y el valor del cultivo, y consecuentemente, su eficiencia económica, rentabilidad y los

grados de correlación existentes entre la producción y los recursos utilizados. Se realizó en el sub sector de Cojmani, Vilalaca, comprensión del Centro Poblado de Borogueña-Tacna, del que se tomaron 109 unidades agrícolas para su observación, la metodología se centró en el uso de estadística descriptiva e inferencial mediante correlaciones de Pearson, del cual se obtuvieron correlaciones positivas “alta” de 0,613 para el caso de la tierra-producción, y correlaciones positivas “muy altas” de 0,866 y 0,839 entre producción-capital, producción- trabajo, respectivamente, con niveles altamente significativas de $-p = 0,000$ para todos los casos considerando un nivel de confianza del 95%. La producción del orégano tiene la particularidad de obtenerse dos cosechas anuales. Del estudio realizado se encontró que la media de la primera cosecha se encuentra en 538 y en la segunda cosecha es de 451 kg; la mediana y moda en la primera cosecha es de 460; y la mediana y moda en la segunda cosecha es de 368 y 115 respectivamente. Asimismo la producción mínima para la primera cosecha es de 138 kg y la producción máxima es de 2 070 kg; mientras que para la segunda cosecha la producción mínima es de 115 y la máxima alcanzó 1 702 kg. Concluyéndose de que no es cierto que hay mayor influencia del uso de la mano de obra en la producción, así como todos los agricultores presentan ratios de beneficio /costo, mayor a cero, por tanto se considera como

bajos niveles de rentabilidad entre 0,05 y 1,19 si tenemos en cuenta el tiempo, a la proporción del 85,20% de agricultores, para los cuales sería necesario diseñar políticas para aumentar la rentabilidad.

Potaschner (2009) en su estudio “Evaluación económica para cinco modelos de producción primaria de orégano en la Provincia de Mendoza” utilizando cuatro variables críticas, realizó a un análisis de rentabilidad de la producción primaria de orégano. Para lograr la mayor representatividad posible se evalúan cinco modelos determinados por cuatro variables consideradas críticas. Las variables utilizadas fueron: tenencia de la tierra, utilización de tecnologías blandas para la obtención de altos rendimientos, realización de labores mínimas de post cosecha, tenencia de las maquinarias de limpieza. Luego se aplican a los modelos, las herramientas clásicas de la evaluación de proyectos para obtener los niveles de rentabilidad, se buscan y consensuan con los mismos productores explicaciones para los modelos “no rentables”. El modelo que consigue mejores resultados económicos es el dueño de la tierra y de la maquinaria de post cosecha que obtiene altos rendimientos. En caso de alquilar la tierra y las maquinarias puede resultar más conveniente realizar labores mínimas sin preocuparse por altos rendimientos y vender el orégano sin limpiar. Los modelos de 3 a 5 se interpretan como

productores que sólo alcanzan a retribuirse su mano de obra y tienen pocas características empresariales.

Escobar (2014) realizó la investigación titulada “efectos en la rentabilidad del productor agrícola por incorporación del cultivo de orégano (*Origanum vulgare* L.) En la zona de Los Palos. Tuvo como propósito determinar la variabilidad en la rentabilidad del productor agrícola por la incorporación del cultivo del orégano (*Origanum vulgare* L.) en la zona de los Palos y las variables independientes que inciden en ella, las variables analizadas son: el precio, rendimientos, costos de producción y ingresos percibidos. El rendimiento por campaña/corte obtenido por los productores en la Zona de Los Palos, varía de 2 000 a 5 000 kg por ha, donde el 52,70% de los productores obtienen un promedio de rendimiento de 2 800 kg/ha, el 27,30% obtuvo un promedio de 3 000 kg/ha, el 16,40% obtuvo un promedio de 2 500 kg/ha y solamente el 3,60% obtuvo 2 000 kg/ha. Los costos de producción por hectárea del cultivo de orégano en la zona de los Palos, la encuesta reveló que el 34,50 % tiene un costo de producción entre 9 501 y 10 500 el 30,90 % su costo de producción oscila entre 8 501 y 9 500 nuevos soles; el 16,40 % tiene el costo de producción entre 7 501 y 8 500 Nuevos Soles. En lo que respecta al nivel de ingresos el 80% de los productores obtuvieron un nivel de ingresos de 30 001 a 35 000 Nuevos Soles, el 16,64 % revela que tu

un ingreso entre 25 001 a 30 000, el 3,60 % sus ingresos variaron de 14 000 a 25 000 nuevos soles. De acuerdo a cuadro del análisis de varianza de la regresión las variables independientes: X_1 Precio; X_2 Rendimiento; X_3 : Costo de producción y X_4 Ingreso percibido, se ajustan a un modelo de regresión lineal múltiple, dado que el valor-p (0,00) es menor que el nivel de significancia (0,05). Por lo que se concluye que existe un nivel de causalidad, por tanto de incidencia, entre la rentabilidad (Y) con las variables independientes mencionadas.

Figuroa (2014) en su investigación titulada “Análisis de la rentabilidad económica del orégano (*Origanum vulgare*) en el valle de Cinto, provincia Jorge Basadre”, tuvo como propósito determinar la rentabilidad y las variables que inciden en ella, las variables analizadas son: rendimientos, costos de producción y precios actuales. Se tomó para ello una muestra de 42 agricultores, los resultados evidenciaron un rendimiento promedio de 1 536,428 kg/ha (un solo corte). El precio promedio por kg fue de S/.6,79, su costo de producción promedio por corte alcanzó a 5 386,19 nuevos soles, la rentabilidad alcanzada fue de 85,74%. La investigación proponía establecer la relación entre la rentabilidad (Y) con las variables (X): el precio, costos de producción y rendimiento, se determinó formular un análisis regresional entre dichas variables, definiendo en torno a esto un modelo con un $R^2=0,716$.

Herrera (2016) en su investigación titulada “Análisis de la rentabilidad del orégano (*Origanum vulgare* L.) en la comunidad de Toquela, distrito de Pachía, provincia de Tacna” se analizó la rentabilidad económica del cultivo del orégano, se utilizó el tipo de investigación descriptivo –explicativo y correlación, se realizó un muestreo probabilístico aleatorio simple a 59 productores oreganeros. Para el análisis de datos se utilizó la regresión lineal múltiple utilizando las pruebas estadísticas F y *t.*, en relación a variables independientes se consideró: Tecnología, rendimiento, costo de producción y precio. Los resultados indicaron lo siguiente: En relación al tipo de tecnología el 78% de los productores su tecnología baja, y un 22% tienen tecnología media. Con respecto al rendimiento que alcanzan los productores en promedio es 3 201,17 kg/ha Los costos de producción que emplean fueron de 4 994,24 soles. En lo concerniente al precio pagado por kg fue 5,19 soles. El modelo econométrico indicó que la tecnología, rendimiento, costo de producción y el precio indican significativamente en la rentabilidad de orégano en la zona de Toquela.

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. HIPOTESIS

El uso del crédito agrario otorgado por Agrobanco, ha generado efectos positivos en el cultivo del orégano, en términos de incremento en la rentabilidad y sus variables relacionadas (costo, precio, ingresos, y utilidad) en los distritos de Huanuara y Cairani, provincia de Candarave 2016.

3.2. VARIABLES

3.2.1. Diagrama de variables

Para ello proponemos un modelo que relaciona una variable dependiente (Y) con una variable independiente (X).

$$Y = (FX)$$

Cambio de la variable



Cambios de la variable

Independiente o explicativa

Dependiente o respuesta

3.3. INDICADORES DE LAS VARIABLES

Variable dependiente:

- Rentabilidad

Indicador:

Relación Beneficio/Costo, antes y después del crédito

Variable independiente:

- Crédito agrario

Indicadores

- Rentabilidad con crédito y sin crédito

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 1. Operacionalización de variables

Variables	Concepto	Dimensión	Indicadores
Dependiente Rentabilidad	Es la relación entre el resultado financiero obtenido y los recursos económicos dispuestos y valorados en términos monetarios.	Rentabilidad	Relación: B/C
Independiente Crédito Agrario	Capital financiero que se otorga para ser utilizado en el territorio nacional, en los distintos eslabones de las cadenas productivas agropecuarias y rurales, así como en los servicios de apoyo y/o complementarios relacionados.	Con crédito y sin crédito	Relación B/C antes del crédito. Relación B/C después del crédito

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Tipo y diseño de investigación

La presente investigación es un estudio tipo descriptivo de diferencia de grupos, transaccional, pues, se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede. El diseño de la investigación es no experimental, ya que no existe manipulación activa de alguna variable.

4.2. Población y muestra

La población a considerar fue el total de productores oregáneros a quienes Agrobanco les ha otorgado los créditos. Los productores de Cairani suman 668 productores agropecuarios de los cuales 50 solicitaron crédito, de los cuales 13 solicitaron a Agrobanco, es decir, el 13,36%. En relación Huanuara los productores suman 462 productores 50 solicitaron crédito de los cuales 18 fueron los aprobados, es decir el 25,66%.

4.3. MATERIALES Y MÉTODOS

El estudio se realizó en los distritos de Huanuara y Cairani pertenecientes a la provincia de Candarave.

Los materiales empleados en la presente tesis fueron básicamente, útiles de escritorio en general como: lapiceros, hojas, lápices, tableros; así como computadoras e impresoras.

Los métodos empleados fueron: para recopilar la información de algunas variables fue la observación, y durante el análisis de los datos se empleó el método analítico e inductivo. El análisis estadístico se realizó de la siguiente manera:

Primero: se realizó las tablas de distribución de frecuencias con todos sus elementos, que no es más que “un conjunto de puntuaciones ordenadas en sus respectivas categorías.”

Segundo: Para la contrastación de la hipótesis se empleo la prueba de “t” Student para establecer la relación entre la rentabilidad económica obtenida y sus variables relacionadas, antes y después del otorgamiento del crédito con un nivel de confianza del 95%.

CAPÍTULO V

TRATAMIENTO DE LOS RESULTADOS

5.1. TÉCNICAS APLICADAS EN LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN E INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN.

La técnica empleada en este estudio fue el de la encuesta, y el instrumento aplicado fue un cuestionario. Para el proceso de la recolección de la información; Primero, se procedió a entrevistar con los funcionarios de Agrobanco y luego con las autoridades de los distritos de Cairani y Huanuara con el objeto de indicarle el motivo de nuestra presencia y estudio. Segundo; se visitaron las pacerlas de productores oreganeros para las coordinaciones y levantamiento de la información.

5.2. RESULTADOS

De las indagaciones realizadas en el presente trabajo, los resultados encontrados se muestran a continuación

5.2.1. Condiciones del crédito otorgado por Agrobanco

La cantidad de prestatarios registradas por Agrobanco, dan cuenta que la mayor parte (58%) se encuentran en el distrito de Huanuara y la

diferencia (42%) de los prestatarios son del distrito de Cairani. Asimismo, cabe precisar que, en ambos casos, la tasa de interés anual es del 21%, y el plazo de crédito es de 14 meses. Ver Tabla 2.

Tabla 2. Condiciones generales del crédito otorgado por Agrobanco.

Condiciones	Cairani	Huanuara
Número de prestatarios	13	18
Porcentaje de prestatarios (%)	42	58
Tasa de interés anual (%)	21	21
Plazo del crédito (mes)	14	14

Fuente: Elaboración propia, según encuesta.

Por otra parte, en el distrito de Cairani, según la Tabla 3, se indica que el 76,90% de los productores el préstamo obtenido, varían de 4 000 a 6 000 soles, 15,40% el monto es entre 8 001 a 10 000 soles y el mínimo porcentaje 7,70% obtienen créditos entre 6 001 a 8 000 soles.

Tabla 3. Cantidad del monto crediticio otorgado a los agricultores de Cairani

Monto del crédito (S/.)	Frecuencia	Porcentaje
4 000 – 6 000	10	76,9
6 001 – 8 000	1	7,7
8 001 – 10 000	2	15,4
Total	13	100,0

Fuente: Elaboración propia, según encuesta.

Según la tabla 4, en el distrito de Huanuara, se observa que el mayor porcentaje 44,4 % de los productores su préstamo varía entre 4 000 a 6 000 soles, un 27,8 % su monto varía entre 2 000 a 4 000 soles y el menor porcentaje 11,1% su monto varía de 8 001 a 10 000 soles.

Tabla 4. Cantidad del monto crediticio otorgado a los agricultores de Huanuara

Monto del crédito (S/.)	Frecuencia	Porcentaje
2 000 – 4 000	5	27,8
4 001 – 6 000	8	44,4
6 001 – 8 000	3	16,7
8 001 – 10 000	2	11,1
Total	18	100,0

Fuente: Elaboración propia, según encuesta.

5.2.2. Rendimientos productivos de orégano antes y después del otorgamiento del crédito agrario

De acuerdo al Anexo 1, el rendimiento observado en el orégano antes del otorgamiento del crédito estuvo representado por una media de 711,26 kg/ha; el mínimo y máximo rendimiento es de 365 y 1 500 kg/ha., respectivamente, estableciéndose un amplio rango de 1 135 kg/ha.

Estableciéndose una jerarquía del rendimiento del orégano antes del crédito, vemos que en el distrito de Huanuara el más bajo rendimiento del orégano (365 - 592 kg/ha) corresponde al mayor número de agricultores (8), y el máximo rendimiento alcanzado sólo fue obtenido por un (1)

agricultor de los 18 del distrito, que se encuentra entre 1 274 y 1 500 kg/ha.

En cambio, en el distrito de Cairani ocurre también que el más bajo rendimiento de orégano (365-592 kg/ha) lo obtienen 4 agricultores de los 13 prestatarios; asimismo, el máximo rendimiento de orégano (1 274 – 1 500 kg/ha) establecido no alcanza ningún agricultor del distrito de Cairani.

Tabla 5. Rendimiento obtenido por los agricultores que cultivan orégano, antes del crédito.

Kg/ha	Distrito		Total
	Huanuara	Cairani	
365 - 592	8	4	12
593 - 819	5	6	11
820 - 1 046	1	2	3
1 047 - 1 273	3	1	4
1 274 - 1 500	1	0	1
Total	18	13	31

Fuente: Elaboración propia, según encuesta.

Después del otorgamiento del crédito, según el Anexo 2, el rendimiento promedio en general se incrementó a 898,94 kg/ha el mínimo se situó en 414,00 kg/ha, el máximo en 2 000 kg/ha y el rango en 1 586 kg/ha. Como puede notarse, en todos los parámetros después del crédito el rendimiento del orégano se vio incrementado.

Una vez obtenido el crédito, el rendimiento según distrito vemos que en el distrito de Huanuara, el más bajo rendimiento (414 – 731), lo tienen la mayor cantidad de agricultores, 9 de 18; y el máximo rendimiento (1 683 – 2 000 kg/ha) lo obtiene un solo agricultor.

Para el caso del distrito de Cairani el más bajo rendimiento (414 - 731) lo obtienen 5 agricultores de 13 y ningún agricultor obtiene el más alto rendimiento (1 683 – 2 000 kg/ha). A nivel global son más el número de agricultores (14) los que obtienen el más bajo rendimiento y solo 1 agricultor el más alto rendimiento de orégano. Ver Tabla 6.

Tabla 6. Rendimiento del orégano obtenido por los agricultores que cultivan orégano, con crédito

Kg/ha	Distrito		Total
	Huanuara	Cairani	
414 – 731	9	5	14
732 – 1 048	4	5	9
1 049 – 1 365	2	1	3
1 366 – 1 682	2	2	4
1 683 – 2 000	1	0	1
Total	13	18	31

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta

5.2.3. Variables relacionadas con la rentabilidad: Costos incurridos, precios del orégano, ingresos y utilidad neta

Seguidamente se describirán las variables relacionadas para la obtención de la rentabilidad.

5.2.3.1. Costos incurridos en el proceso de producción del orégano antes y después de la obtención del crédito

Los estadísticos descriptivos mostrados en el Anexo 3, nos dicen que antes del crédito, los agricultores incurrían en costos que en promedio es de S/. 461,50, presentándose un mínimo y máximo de S/.450 y S/. 2 300 respectivamente; y después con el crédito se modifica en promedio a S/. 2 038,70, con un mínimo y máximo de S/. 700 y S/. 5 000 respectivamente.

En la Tabla 7, de modo global antes de la obtención del crédito, el rango más alto de costos (S/. 1 931 – S/. 2 300) incurren 8 agricultores, y particularmente en el distrito de Huanuara es donde se reporta más agricultores (5), mientras que los más bajos costos se muestran solo 3 agricultores ya nivel de distrito Huanuara muestra el mayor número (2) de agricultores.

Tabla 7. Costo de producción incurrido en el cultivo del orégano por los agricultores que cultivan orégano, antes de la obtención del crédito

Soles	Distrito		Total
	Huanuara	Cairani	
450 – 820	2	1	3
821 – 1 190	0	2	2
1 191 – 1 560	5	2	7
1 561 – 1 930	6	5	11
1 931 – 2 300	5	3	8
Total	18	13	31

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta

En la Tabla 8, de modo global después de la obtención del crédito, el rango más alto de costos (S/. 4 141 – S/. 5 000) incurren 1 agricultor, y es del distrito de Cairani, mientras que los más bajos costos (S/. 700 – S/. 1 560) se muestran en 8 agricultores, 4 de Huanuara y 4 de Cairani.

Tabla 8. Costo de producción incurrido en el cultivo del orégano por los agricultores que cultivan orégano, después de la obtención del crédito.

Soles	Distrito		Total
	Huanuara	Cairani	
700 – 1 560	4	4	8
1 561 – 2 420	8	5	13
2 421 – 3 280	6	3	9
4 141 – 5 000	0	1	1
Total	18	13	31

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta

5.2.3.2. Precios registrados de orégano a nivel de productor antes y después de la obtención del crédito

Los precios registrados a nivel de productor antes de la obtención del crédito lo podemos ver en el Anexo 4, en donde la media del precio se estableció en S/. 5,00; mientras que el mínimo y el máximo estuvieron en S/. 3,00 y S/. 6,50 respectivamente. Con la obtención del crédito, el precio medio se conservó en S/. 5,00, pero, el mínimo y máximo cambiaron a S/. 4,00 y S/. 9,00 respectivamente.

En la Tabla 9, se observa que el rango de precios más bajo (S/. 3,00 – S/. 3,70) a nivel de productor en general, antes del crédito, lo percibieron 3 agricultores, notándose en mayor cantidad en el distrito de Huanuara. Por el contrario, el rango del precio más alto (S/. 5,81 – S/.

6,50) lo obtuvieron 6 agricultores, en ambos distritos en número de 3 agricultores.

Tabla 9. Precio por kilogramo de orégano a nivel de productor, antes del crédito

Soles	Distrito		Total
	Huanuara	Cairani	
3,00 – 3,70	2	1	3
3,71 - 4,40	1	2	3
4,41 - 5,10	9	4	13
5,11 - 5,80	3	3	6
5,81 - 6,50	3	3	6
Total	18	13	31

Fuente: Elaboración propia, en base encuesta

Asimismo, en la Tabla 10, se observa que el rango de precios más bajo (S/. 4,00 – S/. 5,00) a nivel de productor en general, antes del crédito, lo percibieron 9 agricultores, notándose en mayor cantidad en el distrito de Huanuara (5). Contrariamente el rango del precio más alto (S/. 8,10 – S/.9,00) lo obtuvieron 2 agricultores, solo en el distrito de Huanuara.

Tabla 10. Precio por kilogramo de orégano a nivel de productor, después del crédito

Soles	Distrito		Total
	Huanuara	Cairani	
4,00-5,00	5	4	9
5,10-6,00	6	3	9
6,10-7,00	3	4	7
7,10-8,00	2	2	4
8,10-9,00	2	0	2
Total	18	13	31

Fuente: Elaboración propia, en base encuesta

5.2.3.3. Ingreso bruto obtenido por la venta de orégano antes y después de la obtención del crédito

Según el Anexo 5, la media del ingreso bruto antes de la obtención del crédito se reportó en S/. 3 535 una vez obtenido el crédito la media se incrementó a S/. 5 519. Por otra parte, el mínimo y máximo ingreso bruto obtenido antes del crédito es de S/. 1 110 y S/. 6 890 y con la obtención del crédito estuvo en S/. 2 160 y S/. 11 972 respectivamente.

En la Tabla 11, se observa que el ingreso bruto más bajo (S/.1 110 – S/. 2 266) obtenido antes de otorgarse el crédito de manera general son 4 agricultores, de los cuales el mayor número corresponde a

Huanuara. En cambio, el ingreso bruto más alto (S/. 5 735 – S/. 6 890) se observa 4 agricultores en igual número (2) en ambos distritos.

Tabla 11. Ingreso bruto por la venta de orégano, antes del crédito

Soles	Distrito		Total
	Huanuara	Cairani	
1 110 – 2 266	3	1	4
2 267 – 3 422	9	5	14
3 423 – 4 578	2	5	7
4 579 – 5 734	2	0	2
5 735 – 6 890	2	2	4
Total	18	13	31

Fuente: Elaboración propia, en base encuesta

Cuando los agricultores obtienen el crédito, según la Tabla 12, vemos que el ingreso bruto más bajo (S/. 2 160 – S/. 4 122) obtenido antes de otorgarse el crédito de manera general son 9 agricultores, de los cuales el mayor número (7) corresponde a Huanuara. En cambio, el ingreso bruto más alto (S/. 10 009 – S/. 11 972) se observa 2 agricultores en el distrito de Huanuara.

Tabla 12. Ingreso bruto por la venta de orégano, después del crédito

Soles	Distrito		Total
	Huanuara	Cairani	
2 160 – 4 122	7	2	9
4 123 – 6 084	5	7	12
6 085 – 8 046	4	2	6
8 047 – 10 008	0	2	2
10 009 – 11 972	2	0	2
Total	18	13	31

Fuente: Elaboración propia, en base encuesta

5.2.3.4. Utilidad neta obtenida por la venta de orégano antes y después de la obtención del crédito

Después de haberse deducido los costos de los ingresos, el Anexo 6, presenta los estadísticos descriptivos de la utilidad neta obtenida; en donde la media antes del crédito es de S/. 1 964 y cuando obtienen el crédito esta sube a S/. 3 840. Lo mismo ocurre con las utilidades de mínima y máxima antes del crédito se registran S/. 215 y S/. 5 323 respectivamente; y con el crédito obtienen S/. 288 y S/. 9 972 respectivamente.

De acuerdo a la Tabla 13, las menores utilidades (S/. 215 – S/.1 237) a nivel general se registraron 9 agricultores, 6 en Huanuara y 3 en Cairani; mientras que la mayor utilidad neta (S/. 3 282 - S/. 4 303) solo registró 1 agricultor perteneciente a Huanuara.

Tabla 13. Utilidad neta obtenida por la venta de orégano, antes del crédito

Soles	Distrito		Total
	Huanuara	Cairani	
215 – 1 237	6	3	9
1 238 – 2 259	6	6	12
2 260 – 3 281	3	2	5
3 282 – 4 303	2	2	4
4 304 – 5 323	1	0	1
Total	18	13	31

Fuente: Elaboración propia, en base encuesta

En la Tabla 14, las menores utilidades (S/. 288 – S/. 2 218) a nivel general se registraron 13 agricultores, 8 en Huanuara y 5 en Cairani; mientras que la mayor utilidad neta (S/. 8 009 - S/. 9 972) solo registró 1 agricultor perteneciente a Huanuara.

Tabla 14. Utilidad neta obtenida por la venta de orégano, después del crédito

Soles	Distrito		Total
	Huanuara	Cairani	
288 – 2 218	8	5	13
2 219 – 4 148	5	4	9
4 149 – 6 078	3	2	5
6 079 – 8 008	1	2	3
8 009 – 9 972	1	0	1
Total	18	13	31

Fuente: Elaboración propia, en base encuesta

5.2.4. La relación Beneficio - Costo

La relación Beneficio/Costo, antes del otorgamiento del crédito mostró una media de 1,35 y después 1,90. Presentando a su vez antes un mínimo de 0,10 y máximo de 3,40; en cambio con el crédito el mínimo permanece constante 0,10 pero el máximo se incrementa a 4,99. Ver Anexo 7.

Por otra parte, según la Tabla 15, observamos que antes del otorgamiento del crédito el rango más bajo de la relación beneficio – costo (0,10 – 0,76), lo obtienen de manera general 9 agricultores, mayormente en Huanuara con 6 agricultores. Asimismo, la más alta relación beneficio

– costo (2,75 – 3,40) lo obtienen solo 2 agricultores, de los cuales los dos son del distrito de Huanuara.

Tabla 15. La relación Beneficio/Costo, antes del crédito

Soles	Distrito		Total
	Huanuara	Cairani	
0,10 - 0,76	6	3	9
0,77 – 1,42	4	3	7
1,43 – 2,08	4	5	9
2,09 – 2,74	2	2	4
2,75 – 3,40	2	0	2
Total	18	13	31

Fuente: Elaboración propia, en base encuesta

En la Tabla 16, con la obtención del crédito se observa que el rango más bajo de la relación beneficio – costo (0,10 – 1,08), lo obtienen de manera general 9 agricultores, mayormente en Huanuara con 5 agricultores. Contrariamente, la más alta relación beneficio – costo (4.03 – 4,99) lo obtiene solo 1 agricultor que corresponde al distrito de Huanuara.

Tabla 16. La relación Beneficio/Costo, con el crédito

Soles	Distrito		Total
	Huanuara	Cairani	
0,10 – 1,08	5	4	9
1,09 – 2,06	6	2	8
2,07 – 3,04	3	6	9
3,05 – 4,02	3	1	4
4,03 – 4,99	1	0	1
Total	18	13	31

Fuente: Elaboración propia, en base encuesta

5.2.5. Efecto económico del crédito en la rentabilidad del cultivo del orégano en los distritos de Huanuara y Cairani.

Después de haber realizado descriptivamente las variables relacionadas con la rentabilidad, ahora se verá si el crédito otorgado tuvo repercusiones en el incremento o decremento en la rentabilidad y las variables relacionadas, de los agricultores que cultivan orégano en los distritos de Huanuara y Cairani; para ello emplearemos la prueba t para muestras relacionadas.

En ese sentido, lo que se quiere saber estadísticamente es, si las variables económicas, así como la rentabilidad en términos del coeficiente Beneficio-Costo, difieren significativamente en los contextos antes y

después del otorgamiento del crédito; para ello se enuncia la siguiente hipótesis estadística:

Hipótesis: la rentabilidad y las variables económicas con las que están relacionadas difieren significativamente antes y después del otorgamiento del crédito.

Hipótesis Nula: La rentabilidad antes del otorgamiento del crédito no difiere significativamente con la rentabilidad después de haberse otorgado el crédito.

$$H_0: \mu_a = \mu_d$$

Hipótesis Alternativa: La rentabilidad antes del otorgamiento del crédito sí difiere significativamente con la rentabilidad después de haberse otorgado el crédito.

$$H_1: \mu_a \neq \mu_d$$

En la Tabla 17, se dan los resultados de la prueba estadística mencionada. Todas las variables fueron puesta a prueba a un nivel de confianza del 95%, con 30 grados de libertad, y el nivel de significación es respetando la regla de decisión, es decir que si el resultado es $\leq 0,05$ aceptamos la hipótesis alternativa, de lo contrario si es $< 0,05$ aceptamos la hipótesis nula.

En ese entender, la prueba de hipótesis realizada nos indica que efectivamente existe diferencia significativa entre la rentabilidad y sus variables relacionadas antes y después del otorgamiento del crédito, al darnos como resultado el p valor = 0,000 < 0,05 en todos los casos. Ver Anexos 8, 9, 10, 11, y 12.

Tabla 17. La rentabilidad económica y sus variables relacionadas, antes y después del otorgamiento del crédito, según la Prueba t para Muestras Relacionadas

Variables	Media	T	Sig.(bilatera l)
Rdto. orégano (kg/ha) Antes	711	-7,472	0,000
Rdto. Orégano (kg/ha) Después	899		
Precio kg (S/.) Antes	5,1	-12,997	0,000
Precio kg (S/.) Después	6,2		
Costo Producción (S/.) Antes	1 571	-5,620	0,000
Costo Producción (S/.) Después	2 039		
Beneficio Neto (S/.) Antes	1 946	-6,393	0,000
Beneficio Neto (S/.) Después	3 480		
Beneficio/Costo	1,35	-5,128	0,000
Beneficio/Costo	1,90		

Fuente: Elaboración propia, en base a encuesta.

5.5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En torno a las actividades económicas más rentables y la oferta de crédito.

Detrás de la consideración de que el crédito es un factor determinante en la producción agropecuaria, está el supuesto de que el crédito es el único medio de acceso a ciertos insumos. La utilización de estos insumos posibilitaría la obtención de mayores rendimientos. Esto se ha corroborado con la presente investigación al verificarse de, que antes de la obtención del crédito el rendimiento promedio del orégano estaba en 711 kg/ha., esta cifra se incrementó con el crédito a 899 kg/ha. Figueroa (2014) refiere que el rendimiento alcanzado por los productores de Cinto fue entre 1 000 a 2 500 kg/ha.

En relación a la variable precio

Se ha comprobado que hay efectos positivos sobre la rentabilidad del orégano, esta se muestra que antes de que los agricultores trabajaran sin crédito, el precio promedio estaba en S/. 5,10 y una vez obtenido el crédito se experimentó una mejora a S/. 6,20 como promedio por kilogramo de orégano. Lo mismo evidenció en su investigación Figueroa (2014) llevada a cabo en el valle de Cinto, en donde el precio también demostró tener mayor influencia relación a la rentabilidad del orégano, al

igual que Escobar (2014) en su investigación en la zona de Los Palos, donde el precio fue la variable de mayor efecto. Es más, Figueroa (2014) señaló que el mayor porcentaje de productores (54,80%) vendió a un precio por kg que vario entre 6,50 a 7,00 nuevos soles, contrastando con el obtenido la presente investigación ligeramente superior al obtenido en la presente investigación, asimismo; un precio demasiado alto podría significar poca demanda del producto, pero un precio demasiado bajo podría significar pocas utilidades. Sin embargo, Escobar (2014) menciona que el precio de venta fue de S/. 7,00 que puede deberse a tiempos diferentes. Por otra parte, Agrorural / Prosamer (2010) indica que existe una variación fundamental entre el precio del orégano a nivel internacional, debido a que el orégano en flor se comercializa con un promedio del 10% adicional sobre el precio que posee el orégano convencional, asimismo indica que los niveles de precio del orégano a nivel general han presentado un patrón estacional el cual se replica casi en la mayoría de los mercados.

En relación al costo de producción

Los productores antes del crédito, realizan una inversión promedio de S/. 1 571 y con la obtención del crédito el costo de producción se incrementa en promedio a S/. 2 039, este incremento se debe obviamente a que al obtener el agricultor el crédito tiene disponibilidad económica

para comprar más insumos que permitan incrementar los rendimientos. Figueroa (2014) también advierte que en el 31,0 % de los productores los costos de producción variaron entre S/. 4 001 y S/. 5 000. Carrera (1996) hace referencia que la rentabilidad es diferente a lograr el mayor rendimiento, pues debe reconocerse que para incrementar una cosecha adicional en el rendimiento, la inversión puede ser mayor que el valor de la cosecha adicional obtenida, ocasionando pérdida no sólo en el valor de lo producido adicional, sino afectando el resultado total. También es diferente a minimizar los costos de producción, pues puede afectar una mejor calidad del producto que permitiría lograr un mayor precio de venta y una mayor rentabilidad. Entrando en materia de costos, es importante destacar la importante necesidad de contar con el mayor conocimiento de los costos de producción del cultivo de orégano, de manera tal que se puedan tomar decisiones acertadas para mejorar la utilidad y la rentabilidad económica del cultivo, en procura de garantizar la competitividad y la sostenibilidad de la actividad.

En cuanto a la relación Costo/Beneficio

Los resultados de esta investigación, así como la comprobación de hipótesis, demuestran que el crédito ha sido una determinante en influenciar un mayor coeficiente de este indicador de la rentabilidad, al

presentar que antes del otorgamiento del crédito éste coeficiente promedio fue de 1,35 y después de haberse otorgado el crédito se incrementó el coeficiente promedio a 1,90; es decir estadísticamente estos dos valores presentan diferencia significativa al nivel de confianza del 95%. Estos resultados expresan una mayor rentabilidad que lo encontrado por Paria (2012), cuando menciona que los agricultores presentan ratios de beneficio/costo, mayores a cero, pero que se considera como bajos niveles de rentabilidad porque son entre 0,05 y 1,19.

Finalmente, se puede indicar que los pequeños productores consideran que es difícil el acceso al crédito, por la imposibilidad de presentar garantías reales que sean aceptadas por las instituciones financieras y a las dificultades que presentan las condiciones crediticias, como las elevadas tasas de interés y los elevados costos de transacción en los que se tendría que incurrir. Lógicamente existe temor de no poder cumplir con el prestamista, es también un factor determinante, y está directamente relacionado con el riesgo e incertidumbre implícitos en la actividad agraria; las cuales, se verían incrementadas por el riesgo crediticio en el que incurre cualquier prestatario en una transacción financiera. La actividad agrícola, por sí misma, es una actividad bastante

riesgosa. Por lo tanto, un préstamo en el área rural hace que el acreedor incurra en un mayor riesgo, ya que la probabilidad de no recuperar sus fondos es mayor. Por otro lado, el deudor también incurre en un mayor riesgo, puesto que la incertidumbre de su actividad incrementa.

Marconi (1997) indica que las posibilidades de que los productores campesinos inyecten capital a su actividad productiva son limitadas, ya que su acceso al crédito para actividades productivas es todavía difícil; Los bajos niveles de inversión hacen que la rentabilidad de la actividad productiva sea muy baja y determina la necesidad de inyectar capital al sector para darle dinamismo e impulsar su crecimiento. 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 la región Tacna el acceso de los pequeños productores al crédito para actividades productivas es todavía difícil, al respecto Marconi (1997) hace mención que un sistema financiero competitivo tiene la característica de flexibilidad de las tasas de interés, es decir, éstas pueden ajustarse en cualquier momento dependiendo de los cambios que puedan producirse en uno o más condiciones que influyen a éstas. Por ejemplo, si la inflación aumenta pueden ajustarse hacia arriba, si la

inflación baja, pueden ajustarse hacia abajo. Generalmente, los contratos de préstamo incluyen una cláusula que permite el cambio de tasas de interés en cualquier momento del riesgo de no poder pagar su deuda.

CONCLUSIONES

1. Las condiciones en las que se otorgó el crédito para el cultivo de orégano en los distritos de Huancara y Cairani, fue a una tasa de interés del 21 % a un plazo de 14 meses.
2. Los rendimientos promedio del orégano antes y después del crédito fueron 711 y 899 kg/ha respectivamente.
3. El comportamiento de las variables costos sin crédito fue S/.1 571 y con crédito S/. 2 039; el precio antes del crédito fue S/. 5,10 y con crédito S/. 6,20; el beneficio neto antes del crédito fue de S/. 1 946 y después S/. 3 480.
4. Se establece que el coeficiente de la relación beneficio/costo como medida de rentabilidad, antes del crédito fue de 1,35 y después del crédito 1,90; y que estadísticamente presentan un p valor de $0,000 < 0,05$ determinándose que el efecto del crédito es positivo.

RECOMENDACIONES

1. Se debería fortalecer la cadena productiva del orégano mediante la asociatividad de los productores a fin de manejar grandes volúmenes, lograr productos homogéneos y conseguir capacidad de negociación para obtener mejores precios en el mercado.
2. Se debería concientizar a los productores de Cairani y Huanuara en ampliar la frontera agrícola del orégano, por ser éste el de mayor rentabilidad.
3. Dictar talleres de mejoramiento de la calidad del producto e implementarlas; desde selección de semillas, uso de abonos orgánicos, control biológico de plagas, manipulación tecnificada del producto para cumplir las exigencias del mercado internacional para si incrementar su rentabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alvarado, J. (1987). *En los Límites de la Economía de Mercado*“, Lima – Perú, 1987.

Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional - USAID (1997). *La Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional*.

Agrobanco. (13 de agosto del 2019). *Banco agropecuario – Agrobanco*. Recuperado de: <https://www.agrobanco.com.pe/>

Bejarano, A. (2001). *El análisis económico y financiero de la empresa a partir del nuevo PGC. Ratios económicos*. Revista Estrategia Financiera nº 263. 2009.

Buchenau, J. (2001). *Tecnología de Crédito al Pequeño Agricultor*," trabajo sin publicar presentado en el Seminario Centroamericano de Banca de Desarrollo, Antigua, Guatemala.

Brun J. (2012). *Matemática financiera y estadística básica*. Segunda edición. Barcelona España: Bresca S.L.2012, 160, p, ISBN: 978-84-96998-67-4

Cannock G., (1994). *Economía Agraria*”, Lima – Perú.

Carrera. (1996). *En Diccionario Espasa economía y negocios* (págs. 85-87). España: Espasa Calpe S.A.

Chayanov A.V., (1987), *Acerca de la Teoría de los Sistemas No Capitalistas*.

Castilla, J. (2008). *Agroexportación, empleo y género en el Perú. Una estudios de casos*. Programa Comercio y Pobreza en Latinoamérica. Perú. 111 p. Recuperado de: http://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/agroexportacion-empleo-y-genero-en-el-peru-un-estudio-de-casos_2.pdf

Cramer y Jensen, (1990). *Economía agrícola y agro empresas*. México: CECSA, 485p.

Cuervo, A. (1994). *Análisis y Planificación Financiera*. 132 p.

Córdoba, M. (2012). *Gestión financiera*. Bogotá: ECOE Ediciones.

Escobar, C. (2014). *Efectos en la rentabilidad del productor agrícola por incorporación del cultivo de orégano (Origanum vulgare L.)* Tesis. Ing economía agraria UNJBG- Tacna.

Fabian, L. (2002). *Financiamiento del sector agropecuario*

FAO (2013). *Costos de Producción*.

Figuroa, J, (2014). *Análisis de la rentabilidad económica del orégano (Origanum vulgare) en el valle de cinto, provincia Jorge Basadre*. Tesis. Ing. economía agraria UNJBG- Tacna.

García, J. (1994). *Riesgo de Crédito en el Perú*, UPC

- González C. (1984). *Dificultades de las Transacciones Microfinancieras*”,
The Ohio State University, Department of Agricultural Economics,.
- González, J. (1984). *Análisis económico con herramientas computacionales, apoyo a la toma de decisiones en la empresa agropecuaria*. Tierra Adentro. Chile. 43: 14-20 p.
- Herrera J. (2016). *Análisis de la rentabilidad del orégano (Origanum vulgare L.) en la comunidad de Toquela distrito de Pachía provincia de Tacna*” Tesis UNJBG.
- Holm-detlev, K (2007). *Manual de la sociología del trabajo y de las relaciones laborales*. Segunda edición. Madrid: Delta Publicaciones, 2007. págs. 6 - 8. ISBN 84-96477-37-1.
- Hopkins, R. (1979). *La producción agropecuaria en el Perú 1944-1969: una aproximación estadística*. Lima: PUC Departamento de Economía. 61p.
- Krugman, P. y Venables, A. (2007). Globalization and the Inequality of Nations. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110 No. 4, pp. 857 – 88.
- Horngrén, C. (2008). *Contabilidad de costos*. 8va ed. Colombia, Bogotá: Editorial Prentice Hall, 323 p.
- Laurence J. y Joehn, D. (2005). *Principios de Educación Financiera*. Tercera Edición. México. Industria Editorial Mexicana.

- Marconi R. (1997). *“El Desarrollo del Mercado Financiero Rural en Bolivia”*, La Paz – Bolivia.
- Martínez A. (2006). *Capacidades competitivas en la industria del calzado León*. Primera edición. México Monterrey: Plaza y Valdez S.A. 2006, 338, p. ISBN: 970-722-386-6.
- Meyer, R. (1990). *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión*, San José – Costa Rica.
- Melgar, C. (2012). *Propuesta para el mejoramiento de los procesos de producción en una empresa de corte y confección*. (Tesis de pregrado). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú.
- Ministerio de Agricultura y Riego (2015). Oficina de Información Agraria.
- Ministerio de Agricultura y Riego (2012). Oficina de Información Agraria.
- Olalla F (2011). *Agricultura y desertificación*. Tercera edición. España Madrid: Mundi Prensa: 2011, 341, p. ISBN: 84-7114-966-4.
- Ortega, A. (2008). *Introducción a las finanzas*. (2da. Edición). México DF: McGrawHill Interamericana Editores
- Paria, S (2012). *Análisis económico del cultivo del orégano (Origanum vulgare L.) en la comunidad campesina de Borogueña, distrito de Ilabaya, provincia de Jorge Basadre - región Tacna*, Tesis economía agraria.

Potaschner (2009). *Evaluación económica para cinco modelos de producción primaria de orégano en la Provincia de Mendoza*

Programa de servicios de apoyo para acceder a los mercados rurales (PROSAAMER) (2010). *Estudio de mercado, diagnóstico e inventario para la comercialización del orégano*”, para el Plan de Negocio: Producción y Comercialización de Orégano en Candarave.

Sánchez, E. (2002). *Análisis contable de la rentabilidad empresarial*, Centro de Estudios Financieros, Madrid.

Scheineder (1992). *Contabilidad administrativa*. 6º ed. México. Mc Graw-Hill. 601 p.

Trivelli, C. (2001). *Crédito Agrario en el Perú. ¿Qué dicen los clientes?* Editorial Consorcio de Investigación Económica Social/Instituto de Estudios Peruanos. 70 pg.

Vázquez, N. (1984). *El Comportamiento del crédito agrícola en una Zona de temporal (caso Mixteca Alta, Oaxaca)*. Tesis Profesional, Universidad de Guadalajara, Facultad de Agronomía.

Vásquez, A. (1999). *Desarrollo Agrario. Antecedentes y Propuesta de Política para el siglo XXI*. Editorial UNALM. 487pg.

Zorrilla, S. (2007). *Como aprender Economía. Conceptos básicos* 1era ed. México: LIMUSA S.A. DE C.V

ANEXOS

Anexo 1

Estadísticos descriptivos, Rdto. Orégano antes del crédito

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Rendimiento orégano	31	1135	365	1500	711,26	266,601
N válido (por lista)	31					

Anexo 2

Estadísticos descriptivos, Rdto. Orégano después del crédito

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Rendimiento orégano DESPUÉS	31	1586	414	2000	898,94	382,432
N válido (por lista)	31					

Anexo 3

Estadísticos descriptivos, costos de producción

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Costo incurrido antes	31	450	2300	1570,52	461,540
Costo después	31	700	5000	2038,71	767,106
N válido (por lista)	31				

Anexo 4

Estadísticos descriptivos: precios por kg de orégano, antes y después del crédito

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Precios por kg	31	3,50	3,00	6,50	5,0065	,89478
Precio después	31	5,00	4,00	9,00	6,2213	1,28593
N válido (por lista)	31					

Anexo 5**Estadísticos descriptivos: Ingreso bruto obtenido antes y después del crédito**

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Ingreso antes	31	5780	1110	6890	3534,68	1360,010
Ingreso después	31	9812	2160	11972	5519,10	2442,861
N válido (por lista)	31					

Anexo 6**Estadísticos descriptivos: utilidad neta antes y después del crédito**

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Utilidad antes	31	5108	215	5323	1964,16	1235,171
Utilidad después	31	9684	288	9972	3480,39	2392,267
N válido (por lista)	31					

Anexo 7**Estadísticos descriptivos: Relación Beneficio/costo, antes y después del crédito**

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
Beneficio/cost_ant	31	3,30	,10	3,40	1,3519	,80807
Benef/cost:desp	31	4,89	,10	4,99	1,8974	1,19879
N válido (por lista)	31					

Anexo 8

Prueba de muestras emparejadas

	Diferencias emparejadas					T	gl	Sig. (bilateral)
	Media	Desviación estándar	Media de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
				Inferior	Superior			
Rendimiento orégano ANTES - Rendimiento orégano DESPUÉS	-187,677	139,856	25,119	-238,977	-136,378	7,472	30	,000

Anexo 9

Prueba de muestras emparejadas

	Diferencias emparejadas					T	gl	Sig. (bilateral)
	Media	Desviación estándar	Media de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
				Inferior	Superior			
Precio kg orégano - Precio después	1,15355	,49416	,08875	-1,33481	-,97229	-12,997	30	,000

Anexo 10

Prueba de muestras emparejadas

	Diferencias emparejadas					t	Gl	Sig. (bilateral)
	Media	Desviación estándar	Media de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
				Inferior	Superior			
Costo incurrido antes - Costo después	- 468,194	463,852	83,310	- 638,336	-298,051	-5,620	30	,000

Anexo 11

Prueba de muestras emparejadas

	Diferencias emparejadas					t	gl	Sig. (bilateral)
	Media	Desviación estándar	Media de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
				Inferior	Superior			
Utilidad antes - Utilidad después	- 1516,226	1320,569	237,181	-2000,614	1031, 837	-6,393	30	,000

Anexo 12

Prueba de muestras emparejadas

	Diferencias emparejadas				t	gl	Sig. (bilateral)
	Desviación estándar	Media de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia				
			Inferior	Superior			
Beneficio/cost _ant - Benef/cost:de sp	,59230	,10638	-,76274	-,32823	-5,128	30	,000

Anexo 13. Niveles de beneficio por productor de orégano encuestado antes del otorgamiento del crédito

Productor	Rendimiento (corte) kg/ha	Precio (S/. Por Kg)	Ingresos brutos por ha (S/.)	Costos producción por ha (S/.)	Utilidad (S/.)	% Rentabilidad	Costo/beneficio
1	1050,00	4,50	4725,0	1200,00	3525	293,75	3,93
2	365,00	5,50	2007,5	610,00	2090,5	342,70	3,29
3	615,00	4,00	2460,0	1750,00	710	40,57	1,41
4	500,00	6,00	3000	1350,00	1650	122,22	2,22
5	590,00	5,00	2950	1800,00	1150	63,89	1,63
6	950,00	5,50	5225	2120,00	3105	146,46	2,46
7	800,00	5,50	4400	1700,00	2700	158,82	2,58
8	1110,00	5,00	6105	1950,00	4155	213,08	3,130
9	1500,00	3,00	4500	1823,00	2677	146,85	2,47
10	585,00	5,00	2925	2000,00	925	46,25	1,46
11	400,00	7,00	2100	700,00	1400	200,00	3,00
12	610,00	5,10	3111	1400,00	1711	122,21	2,22
13	400,00	5,00	2000	1200,00	800	66,67	1,66
14	523,00	6,00	3138	1580,00	1558	98,61	1,98
15	690,00	3,50	2415	2200,00	215	9,77	1,09
16	634,00	5,00	3170	1932,00	1238	64,08	1,64
17	550,00	4,50	2475	1298,00	1177	90,68	1,90
18	1060,00	6,50	6890	1567,00	5323	339,69	4,39
19	895,00	4,00	3580	2300,00	1280	55,65	1,53
20	998,00	6,00	5988	1749,00	4239	242,37	3,425
21	740,00	4,50	3330	1790,00	1540	86,03	1,86
22	640,00	5,50	3520	1100,00	2420	220,00	3,2
23	370,00	3,00	1110	450,00	660	146,67	2,44
24	649,00	5,50	3569,5	1840,00	1729,5	93,99	1,94
25	730,00	5,00	3650	1430,00	2220	155,24	2,55
26	605,00	4,00	2420	1980,00	440	22,22	1,22
27	540,00	6,50	3510	1200,00	2310	192,50	2,92
28	580,00	5,00	2900	1720,00	1180	68,60	1,69
29	550,00	6,00	3300	1160,00	2140	184,48	2,84
30	1200,00	5,50	6000	2087,00	3913	187,49	2,87
31	620	5,00	3100	1700,00	1400	82,35	1,82

Anexo 14. Niveles de beneficio por productor de orégano después del otorgamiento del crédito

Productor	Rendimiento (corte)	Precio (S/. Por Kg)	Ingresos brutos por ha (S/.)	Costos producción por ha (S/.)	Utilidad (S/.)	% Rentabilidad	Costo beneficio
1	1250,00	5,00	62500	1500,00	4750	316,00	4,16
2	414,00	6,00	2484,0	800,00	1684	210,50	3,11
3	690,00	4,78	3298,20	2500,00	798.20	153,47	1,32
4	530,00	8,00	4240	1500,00	2740	182,66	2,83
5	690,00	6,00	4140.0	2000,00	2140	107,00	2,07
6	1500,00	7,00	10,500	2500,00	8000	320,00	4,20
7	1000,00	6,50	6500	2500,00	4000	160,00	2,60
8	1322,00	6,00	7,932	2000,00	5932	296,60	3,96
9	2000,00	4,00	80000	2000,00	6000	300,00	4,00
10	644,00	6,00	3964.00	2500,00	1464	58,56	1,59
11	460,00	9,00	4140	1000,00	3140	214,00	4,14
12	650,00	6,00	3,900	1800,00	2100	116,66	2,17
13	540,00	6,00	3240	2000,00	1240	62,00	1,62
14	643,00	8,00	5144	1800,00	3344	185,77	2,86
15	822,00	4,00	3288	3000,00	288	9,60	1,069
16	785,00	7,00	5495	2600,00	2895	111,346	2,11
17	750,00	5,00	3750	1700,00	2050	120,58	2,21
18	1460,00	8,20	11972	2000,00	9972	498,60	5,98
19	1238,00	5,00	6190	5000,00	1190	23,80	1,23
20	1422,00	7,00	9954	2000,00	7954	397,70	4,97
21	1038,00	5,00	5190	2500,00	2690	107,60	2,07
22	759,00	7,00	5013	1500,00	3513	234,20	3,34
23	480,00	4,50	2160	700,00	1460	208,571	3,08
24	906,00	7,60	6885	2000,00	6585	329,25	3,44
25	814,00	6,00	4884	1800,00	4084	226,88	2,714
26	690,00	4,78	3298	2500,00	798	31,92	1,32
27	630,00	8,00	5040	1500,00	3540	236,00	3,36
28	690,00	6,00	4140	2000,00	2140	107,00	2,07
29	850,00	7,00	5950	1500,00	4450	296,66	3,96
30	1500,00	6,50	9750	2500,00	7250	290,00	3,90
31	700	6,00	4200	2000,00	2200	110,00	2,10

Anexo 15.

Formato de encuesta

DATOS GENERALES

1. Sexo:	M		F				
2. Edad:	Menos de 30		30 -44		45-64	65 a más	
3. Nivel de Educación:	Ningún Nivel	Primaria Incompleta	Primaria Completa	Secundaria Incompleta		Secundaria Completa	Superior
4. Profesión u Oficio:	Veterinario	Agrónomo	Técnico	Agricultor	Ganadero	Otro: _____	
5. Estado Civil	Soltero	Casado	Divorciado	Viudo	Conviviente		
6. Ingreso Mensual (No orégano)	Menos de 500	500-700	700-1000	1000-1500	Más de 1500		

ANTECEDENTES CREDITICIOS

7. ¿Obtuvo antes créditos agrarios de otras entidades financieras?	SI	NO				
8. Si respondió "SI", ¿Cuál fue la entidad que lo financió?	Caja Arequipa	Caja Nuestra Gente	Nueva Visión	Caja Tacna	Edyficar	Otros: _____ _____
9. Si respondió "SI" ¿Cuáles fueron los requisitos?	DNI	Título de Propiedad	Constancia de Posesión	Otros: _____		
10. Actualmente, ¿Continúa trabajando con dicha entidad financiera?	SI	NO				
11. Si respondió " NO", Especifique el motivo	_____ _____					
12. ¿Cuál fue el monto (S/.) otorgado por Agrobanco?						
13. ¿Tuvo algún retraso en el pago a Agrobanco?	SI	NO	Porque			
14. ¿Por qué prefiere trabajar con Agrobanco? Valorice las siguientes opciones	Plazos por campaña	Tasa de Interés	Asistencia Técnica		No existe otra entidad financiera en la localidad	Otras: _____ _____ _____