

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como propósito explicar en qué medida el crédito es un factor importante para mejorar el rendimiento de la producción de caña de azúcar en el municipio de Bermejo.

Actualmente las entidades financieras como los Bancos, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Instituciones Financieras privadas entre otros, han tomado una gran relevancia en el país y en particular en la región de Bermejo, los cuales prestan un servicio financiero con el propósito de reactivar la actividad económica en los diversos sectores de la economía formal e informal, ya que es de gran apoyo para los diversos sectores económicos y en particular para el sector productivo cañero de la región generando una agricultura más dinámica y con oportunidades de generar empleo temporal y permanente en nuestra región.

Este trabajo está estructurado en cinco capítulos, que a continuación se presenta:

Capítulo I: Contiene el planteamiento del problema, justificación, definición de objetivos, hipótesis y variables en estudio.

Capítulo II: Contiene el marco teórico, esto incluye, investigaciones relacionadas al tema de investigación, marco teórico, en el cual se presenta las bases teóricas referentes al trabajo de investigación y marco conceptual.

Capítulo III: Contiene la metodología de la investigación que se utilizó y el diseño, la población, la muestra y las técnicas de recolección de datos.

Capítulo IV: Se realiza el análisis e interpretación de resultados.

Capítulo V: Se realiza las conclusiones y recomendaciones en función a los objetivos del trabajo.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El municipio de Bermejo, es una región que se caracteriza por la existencia de un suelo apto para el cultivo de la caña de azúcar, constituyéndose de esta manera en la base económica principal. De ahí que todas las actividades y relaciones giran en torno a la producción y al cultivo de la caña de azúcar.

Uno de los factores productivos más importantes para mejorar la producción de la caña de azúcar es el factor crédito, ya que permite obtener una mayor producción cuando es utilizado como “Bienes Intermedios”, como maquinarias, arados, palas, abonos etc. También lo es cuando es utilizado como “Capital de Anticipación”, el cual está constituido por recursos financieros utilizados en la producción, cosecha y/o aprovechamiento en un periodo determinado. Por lo tanto, el factor “crédito financiero” se constituye como una de las alternativas principales para incrementar la producción y el ingreso de los productores cañeros.

Podemos mencionar que la disminución de los niveles de producción, se debe fundamentalmente a la falta de la utilización de recursos externos, en el momento adecuado, oportuno y suficiente; para realizar actividades de renovación de cañaverales con edades superiores a los 10 años, control adecuado de malezas y otros.

Para que el productor realice inversiones que impliquen el aumento de la capacidad productiva y que estos se traduzcan en el aumento de la producción y por ende en el aumento de sus ingresos, implica recurrir a fuentes internas y externas de financiamiento por motivos tales como ser:

- ✓ La demora en la percepción de ingresos por conceptos de entregas de caña de azúcar.
- ✓ Ahorro insuficiente en algunas unidades productoras.
- ✓ Desastres naturales.
- ✓ Necesidad de realizar inversiones mayores a sus recursos disponibles, etc.

Por todo lo expuesto anteriormente, surge la necesidad de realizar el trabajo con la finalidad de que las instituciones cañeras, conozcan que entre las diversas causas que ha hecho que la actividad del cultivo de la caña no sea rentable es la no utilización adecuada y oportuna del factor “crédito bancario”.

Por lo tanto, se plantea la siguiente interrogante:

¿En qué medida el crédito es un factor determinante para mejorar el rendimiento de la caña de azúcar en el municipio de Bermejo?

1.2 JUSTIFICACIÓN

1.2.1 Justificación social.

Este trabajo es de gran importancia para la población del municipio de Bermejo, puesto que genera información con respecto a la situación en la que se encuentran los productores cañeros, a la vez, una cantidad importante de personas viven de ello, entre ellos comerciantes, transportistas, agricultores, por lo tanto, están a la expectativa de que este sector en un futuro progrese. Así también es importante para las autoridades, ya que en función a los resultados de este trabajo pueden tomar decisiones para apoyar al sector productivo, al sector industrial y a toda la cadena de la producción de azúcar

1.2.2 Justificación económica.

Es importante para la entidad financiera bancaria el acceso a créditos por parte del sector cañero para conocer en particular en qué medida el sector cañero satisface sus necesidades de inversión por medio del crédito conociendo la existencia de limitaciones en cuanto a garantías, plazos, costos y otras limitantes de acceso al crédito, además analizar el potencial del sector cañero para lograr acceso y captar recursos financieros ofertados por los mercados de créditos.

1.2.3 Justificación Científica.

Si bien el presente trabajo no tendrá aporte de nuevos conocimientos para el mundo académico, pero servirá de consulta para quienes deseen conocer en qué medida el crédito es un factor determinante para mejorar el rendimiento de la producción de caña de azúcar, a la vez realizar en el futuro una evolución del mismo.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General.

Determinar la importancia del crédito para mejorar el rendimiento de la producción de caña de azúcar en el municipio de Bermejo

1.3.2 Objetivos Específicos.

Los objetivos específicos que coadyuvaron al objetivo general son:

- ✓ Describir las características generales del municipio de Bermejo y el cultivo de la caña de azúcar
- ✓ Identificar las características generales de los productores de la caña de azúcar del municipio de Bermejo.
- ✓ Determinar el efecto del crédito sobre el rendimiento de la producción de caña de azúcar.
- ✓ Plantear alternativas y recomendaciones orientadas a mejorar la productividad del cultivo de la caña de azúcar.

1.4 HIPÓTESIS

El crédito a permitido a las diferentes unidades productivas lograr mejor rendimiento de la producción de caña de azúcar en el municipio de Bermejo.

1.5 VARIABLES

1.5.1 Variable dependiente.

Y_1 = Rendimiento de la producción de caña de azúcar (TM/HAS).

1.5.2 Variable independiente.

X_2 = Condiciones del crédito.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 INTRODUCCIÓN

El marco teórico llamado también marco analítico, esquema analítico, es el conjunto de teorías, conceptos, relaciones, reglas, principios, etc., los cuales permiten explicar el fenómeno concreto para el caso presente como es el crédito como factor importante para el rendimiento de la producción caña de azúcar en el municipio de Bermejo, el esquema analítico está referido a la teoría del crédito explicado por diferentes autores, cuya estructura se describe a continuación.

2.2 MERCADO DE CRÉDITO

Un mercado de crédito es la interacción entre la oferta y la demanda de financiamientos, en el que se establece ciertos parámetros de confianza y a una tasa de interés dependiendo del transcurso del tiempo.

En cuanto a la demanda de créditos nace de la preferencia al comprar un bien o servicio ahora que esperar un tiempo a que tenga el dinero ahorrado, en este grupo se encuentran los consumidores, y los gobiernos. La oferta de créditos proviene de los ahorros obtenidos por algún medio, por lo general son los Bancos comerciales por depósitos bancarios, y los demás entes que realizan préstamos de manera informal.¹

Por ende, un mercado de crédito se convierte en un espacio estratégico en el cual se establece la compra y venta de efectivo llevada a cabo por agentes económicos como ser empresas y gobiernos.

2.2.1 Efecto del mercado de crédito.

2.2.1.1 *Si reduce la demanda de crédito.*

La reducción de la demanda de crédito origina una disminución en la productividad por lo que genera una alta tasa de desempleo, además reducen los niveles inflacionarios y se produce un aumento a la propensión al ahorro.

¹ Augusto, Oferta y demanda de créditos, segunda edición, Colombia, 2012, pág. 1-2

Por el efecto de una política monetaria la demanda de crédito se reduce aumentando la tasa de interés, pero si es por parte de las instituciones bancarias reducen el monto o cantidad de dinero prestado lo que originará que se reduzcan las inversiones ya que se reducen los créditos de las empresas lo que genera la disminución de la productividad.²

Por lo tanto, la reducción de la demanda de créditos en una economía se produce por las incertidumbres económicas que se originan a causa de un ineficiente manejo de recursos administrativos.

2.2.1.2 Si aumenta la demanda de crédito.

El aumento de la demanda de crédito es el efecto que se genera por el establecimiento de varios factores como ser una tasa de interés baja, empresas incentivadas en las actividades económicas.

Si hay un aumento descontrolado sobre los créditos provocará un colapso en la oferta de créditos ya que no habrá reservas de dinero para préstamos y en un largo plazo puede desencadenar un sobreendeudamiento este efecto se produce cuando se descuida el equilibrio de los mercados de crédito.³

Esto genera un incremento en la inversión de las empresas lo que impulsa la productividad y el empleo, si no es controlado este aspecto puede originar altos niveles de inflación y disminuye la propensión al ahorro.

2.2.2 Políticas que afectan el mercado crediticio.

Las políticas de crédito forman parte de las acciones que toma la gerencia para la implementación de las estrategias de crédito y administración de riesgos que debe aprobar y revisar periódicamente la dirección del banco.

La política monetaria es la que más influye en los mercados de crédito sobre la demanda ya que: si la política monetaria incrementa dinero en la economía (política expansiva) el gobierno disminuirá la tasa de interés sobre los créditos lo que aumentará la demanda de

² Augusto, Oferta y demanda de créditos, segunda edición, Colombia, 2012, pág. 4-6

³ Augusto, Oferta y demanda de créditos, segunda edición, Colombia, 2012, pág. 6-7

créditos, ya que muchas personas querrán prestar dinero si la tasa de interés de pago no es alta.⁴

Esto quiere decir que, por el contrario, cuando la política monetaria es restrictiva quieren reducir dinero en la economía aumenta la tasa de interés lo que origina una disminución en la demanda de los créditos, por el hecho de que las personas no tendrán recursos para pagar la deuda del préstamo a altas tasas de interés.

2.3 EL CRÉDITO

El crédito o contrato de crédito es una operación financiera en la que una persona (el acreedor) realiza un préstamo por una cantidad determinada de dinero a otra persona (el deudor) y en la que este último, se compromete a devolver la cantidad solicitada.

El crédito es un instrumento específico de uso discrecional y flexible, en la medida en que la demanda de crédito, es una demanda de recursos que permite al prestatario procurarse bienes y servicios que pueden ser usados para sus actividades.⁵

Esto quiere decir que el crédito sirve para otorgar préstamos a productores que tienen proyectos productivos generadores de ingreso y de autoempleo que les permita mantener y cuidar sus respectivas familias.

2.3.1 Bases del crédito.

Las bases del crédito son los lineamientos necesarios que se establecen como norma para acceder de manera legal a un crédito bancario otorgado por los bancos de crédito.

El crédito no presenta bases propias en la cual este pueda tomar decisiones de crédito, sino que se constituye en juego un factor sumamente importante, que es la buena fe del deudor, armonizando este factor naturalmente a una adecuada investigación de crédito.⁶

Sin embargo, existen bases sobre las cuales deben apoyarse toda decisión de crédito como por ejemplo la conducta, la capacidad, el capital y las condiciones.

⁴ Augusto, Oferta y demanda de créditos, segunda edición, Colombia, 2012, pág. 2-3

⁵ Baldivia Urdininea José, Las Microfinanzas, tercera edición, Bogotá, 2004, pág. 14-15

⁶ Alejandro Bujan, Crédito Financiero, primera edición, Perú, 2016, pág. 28-32

2.3.2 Características básicas del crédito.

Los créditos son un tipo de producto financiero, mediante el cual una persona o empresa se hace acreedora de una determinada cantidad de dinero que ha solicitado previamente a un banco o caja.

El crédito se caracteriza principalmente por constituirse en capital, es decir, la cantidad de dinero que la entidad financiera concede para cada producto, lo importante es pedir el capital justo que nos permita cubrir nuestros objetivos para no tener capital ocioso, como también el plazo de devolución es importante ya que es el tiempo durante el cual nos van a prestar el dinero, otro factor importante es el tipo de interés que es el precio que se pagara por recibir el dinero durante el plazo que dure la operación, así mismo las garantías que pide la entidad para asegurar la devolución del crédito.⁷

Esto quiere decir que el crédito se constituye en un aporte económico de capital que permite el logro de los diversos emprendimientos económicos en los sectores productivos por parte de los acreedores.

2.3.3 Funciones del crédito.

El crédito tiene funciones básicas que permiten obtener los siguientes beneficios:

- ✓ Incremento del consumo, ya que permite que ciertos sectores de la población (generalmente los de bajos ingresos) adquieran bienes y servicios que normalmente no podrían adquirir en pago de contado.
- ✓ Fomento de uso de todo tipo de servicios y bienes.
- ✓ Ampliación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a los sectores de la población que por sus ingresos no poseen recursos líquidos para pagar de contado.
- ✓ Efecto multiplicador en la economía, ya que al aumentar el consumo de los bienes y servicios estimula su producción.
- ✓ Da la posibilidad de adquirir capitales sin poseer otros bienes equivalentes o sin desprenderse de ellos en caso de que se posean.

⁷ Ídem pág. 60-68

Cuando se otorga un crédito, se realiza un análisis de la capacidad de pago del solicitante, el análisis incluye un perfil que permita apreciar que el crédito, con sus respectivos intereses (costo del crédito), se va a restituir en el tiempo pactado. El análisis depende del monto que se otorgue. La mayor parte de la literatura sobre el crédito sugiere/exige que el estudio sea cualitativo y cuantitativo, por lo cual, también la garantía puede ser moral (cualidades personales, honradez, trabajo) o real (bienes muebles o inmuebles).⁸

2.3.4 Clasificación del crédito.

Las operaciones de crédito se clasifican normalmente siguiendo los siguientes criterios: su destino; las garantías que se otorgan para su obtención; la personalidad del prestatario y, finalmente, su duración.⁹

2.3.4.1 *Por su destino.*

Un crédito se otorga a la producción o para el consumo. El primero permite financiar las inversiones productivas y proporciona a los empresarios recursos para el capital de trabajo, para las inversiones en maquinaria y equipo, lo cual ayuda a la producción de bienes y servicios. También se puede clasificar el crédito a la producción de acuerdo con el rubro específico de su aplicación, como puede ser la agricultura, la pesca, el comercio, la industria, el transporte, la construcción, etc. En el caso de los créditos para el consumo, son préstamos hechos a individuos que los ocupan para adquirir bienes. Asimismo, se puede clasificar el crédito al consumo de acuerdo con el campo específico de su aplicación: de consumo inmediato y de bienes de consumo duradero, por ejemplo, un crédito hipotecario.

2.3.4.2 *Por las garantías otorgadas.*

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

⁸ Morales Castro, Crédito y Cobranza, primera edición, México, editorial la Patria, 2014

⁹ Morales Castro, Crédito y Cobranza, primera edición, editorial la Patria, México 2014.

contratos con la ayuda de dos tipos de garantías: las personales y las reales Ahorristas Prestatarios.¹⁰

a) 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 dos 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.

b) 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.

Se distingue el crédito con garantía real, que pudiera ser uno de los bienes del deudor, y el crédito con garantía personal, el cual es avalado/asegurado por el conjunto del patrimonio del prestatario, sin afectar ningún bien en especial.

2.3.4.3 El crédito hipotecario.

El crédito hipotecario es un tipo de crédito que está respaldado por una garantía hipotecaria, es decir, si el deudor del crédito no pudiera pagar las cuotas, el acreedor podría llegar a quedarse con el activo hipotecado (normalmente una vivienda).

Este crédito va dirigido a la adquisición de bienes inmuebles (habitualmente una vivienda). Es importante destacar que la cuantía máxima del crédito será el valor del inmueble: no se puede conceder un crédito por un importe superior al inmueble que se

¹⁰ Baldivia Urdininea, José. “Las Microfinanzas: Un Mundo de Pequeños que se Agrandan”, primera edición, Bolivia 2004.

quiere adquirir. Por ejemplo, si la vivienda está valorada en 200.000\$, el crédito no podrá ser superior a esa cantidad, pero sí inferior. En definitiva, un crédito hipotecario solo puede concederse para la adquisición de un bien inmueble, con el límite máximo de su valor.¹¹

a) Características del crédito hipotecario.

La garantía hipotecaria es la principal característica de los créditos hipotecarios. Al formalizar la operación (al comprar el inmueble con el crédito que otorga la entidad financiera), el inmueble adquirido se grava con una hipoteca. De esta forma, si se produjese el impago del crédito, la entidad financiera o acreedor podría ejecutar esta garantía hipotecaria. Esta ejecución consiste en que la entidad financiera podría vender el inmueble sobre el que recae la hipoteca para satisfacer la deuda pendiente de pago. Aquí nos encontraríamos con dos situaciones:

- Si el importe obtenido por la venta es superior a la deuda pendiente, la parte restante deberá ser abonada al deudor. Por ejemplo: si la entidad consigue vender el inmueble por 100.000\$ y la deuda pendiente era de 60.000\$, los 40.000\$ restantes deberán ser abonados al deudor.
- Si el importe obtenido por la venta es inferior a la deuda pendiente, la entidad financiera podrá dirigirse contra la totalidad de los bienes presentes y futuros del deudor, hasta satisfacer la totalidad de la deuda.

Es importante destacar que la responsabilidad del deudor es tanto con la hipoteca de su inmueble como con el resto de sus bienes presentes y futuros.

Por tanto, nos encontramos que en un crédito hipotecario existen garantías adicionales a otros créditos, como por ejemplo los personales (la garantía hipotecaria). Estas garantías adicionales hacen, por ejemplo, que el tipo de interés aplicable sea inferior que en otros créditos.¹²

¹¹ Sánchez A. (s.f.), crédito hipotecario, <https://economipedia.com/definiciones/credito-hipotecario.html>

¹² Sánchez A. (s.f.), crédito hipotecario, <https://economipedia.com/definiciones/credito-hipotecario.html>

2.3.5 Política de crédito.

La política de crédito da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste por lo que la empresa no solamente debe ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito.

La política de crédito agrario consiste en emplear de una mejor manera el capital disponible en el sector, por lo que debe fijar metas para cada una de las necesidades de producción, comercialización e industria rural, en este sentido se ha de seleccionar las necesidades prioritarias.

Por tanto, el objetivo principal de la política de crédito es lograr el incremento sostenido del ingreso de los productores, mediante la aplicación de instrumentos con mayores capacidades u activos más productivos para coadyuvar al desarrollo económico y social del sector contribuyendo a la seguridad alimentaria y nutricional de los agentes económicos dentro y fuera del territorio.

2.4 CRÉDITO AGROPECUARIO

Se entiende por crédito agropecuario al crédito dirigido a micro y pequeños productores dedicados a las actividades agrícolas, pecuarias, de explotación forestal y pesca para ser utilizado en: Capital de inversión (infraestructura, terrenos, maquinaria y equipos, tractores, vehículos para la venta de sus productos, etc.) y operaciones (materias primas, alimento para ganado, semillas, etc.) las distintas fases del proceso de producción, comercialización y transformación primaria de bienes de origen agropecuario.

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.¹³

¹³ LEY No 947 del 11 de mayo de 2017 LEY DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

2.5 LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS: LEY N ° 393

Título I: El Estado rector del sistema financiero

Capítulo I: Objeto, ámbito de aplicación y función social de los servicios.

Artículo 1. (objeto). La presente Ley tiene por objeto regular las actividades de intermediación financiera y la prestación de los servicios financieros, así como la organización y funcionamiento de las entidades financieras y prestadoras de servicios financieros; la protección del consumidor financiero; y la participación del Estado como rector del sistema financiero, velando por la universalidad de los servicios financieros y orientando su funcionamiento en apoyo de las políticas de desarrollo económico y social del país.

Artículo 2. (ámbito de aplicación). Se encuentran bajo el ámbito de aplicación de la presente Ley, las actividades financieras, la prestación de servicios financieros y las entidades financieras que realizan estas actividades.

Artículo 4. (función social de los servicios financieros).

- I.** Los servicios financieros deben cumplir la función social de contribuir al logro de los objetivos de desarrollo integral para el vivir bien, eliminar la pobreza y la exclusión social y económica de la población.
- II.** El Estado Plurinacional de Bolivia y las entidades financieras comprendidas en esta Ley, deben velar por que los servicios financieros que presten, cumplan mínimamente con los siguientes objetivos:
 - a)** Promover el desarrollo integral para el vivir bien.
 - b)** Facilitar el acceso universal a todos sus servicios.
 - c)** Proporcionar servicios financieros con atención de calidad y calidez.
 - d)** Asegurar la continuidad de los servicios ofrecidos.
 - e)** Optimizar tiempos y costos en la entrega de servicios financieros.
 - f)** Informar a los consumidores financieros acerca de la manera de utilizar con eficiencia y seguridad los servicios financieros.

Capítulo V: Control de tasas de interés, comisiones, otros cobros y asignaciones mínimas de cartera.

Sección I: Tasas de interés, comisiones y otros cobros

Artículo 59. (régimen de control de tasas de interés).

- I.** Las tasas de interés activas serán reguladas por el Órgano Ejecutivo del nivel central del Estado mediante Decreto Supremo, estableciendo para los financiamientos destinados al sector productivo y vivienda de interés social límites máximos dentro de los cuales las entidades financieras podrán pactar con sus clientes en el marco de lo establecido en la presente Ley.
- II.** Para el caso de operaciones crediticias pactadas con tasa variable, la tasa de interés cobrada al cliente no podrá superar las tasas establecidas en el Decreto Supremo señalado en el presente Artículo.
- III.** El régimen de tasas de interés del mismo modo podrá establecer tasas de interés mínimas para operaciones de depósitos. Las características y condiciones de estos depósitos serán establecidas en Decreto Supremo.
- IV.** El Decreto Supremo señalado en el presente Artículo, será gestionado por el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Artículo 62. (modificación de las tasas de interés). Las entidades de intermediación financiera no podrán modificar unilateralmente las tasas de interés pactadas en los contratos de operaciones de intermediación financiera cuando esta modificación afecte negativamente al cliente.

SECCIÓN II: Niveles mínimos de cartera de créditos.

Artículo 67. (sectores priorizados). Los niveles mínimos de cartera a establecerse, deberán priorizar la asignación de recursos con destino a vivienda de interés social y al sector productivo principalmente en los segmentos de la micro, pequeña y mediana empresa urbana y rural, artesanos y organizaciones económicas comunitarias.

Artículo 68. (alianzas estratégicas). Las entidades de intermediación financiera que no cuenten con tecnologías especializadas en la provisión de financiamiento a los sectores productivos de la micro, pequeña y mediana empresa urbana y rural, artesanos y

organizaciones económicas comunitarias, podrán establecer alianzas estratégicas con otras entidades financieras para cumplir con los niveles mínimos de cartera.

Capítulo VIII: Servicios financieros para el desarrollo económico y social.

Sección I: Financiamiento para el desarrollo productivo

Artículo 94. (FINANCIAMIENTO AL SECTOR PRODUCTIVO).

- I.** El Estado participará directa y activamente en el diseño e implementación de medidas para mejorar y promover el financiamiento al sector productivo de la economía, a través de las entidades financieras, a fin de lograr una eficiente asignación de recursos para apoyar la transformación productiva, la generación de empleo y la distribución equitativa del ingreso.
- II.** Estas medidas, velarán porque el destino final de los recursos sea el financiamiento a actividades de las cadenas productivas en sus diferentes etapas, actividades complementarias a los procesos productivos, actividades de comercialización en el mercado interno o externo y otras actividades relacionadas con el ámbito productivo.

El sector productivo accederá a créditos con tasas anuales que oscilan entre 6% y 11,5% según establece el Decreto Supremo reglamentario N°2055 en su artículo 5 que reglamenta la Ley de Servicios Financieros.

Las tasas de interés anuales máximas para el crédito destinado al sector productivo, son las que se establecen en el siguiente cuadro en función del tamaño de la unidad productiva:

Cuadro N°1 Tasa de interés según tamaño de la unidad productiva

Tamaño de la unidad productiva	Tasa de interés anual máxima
Micro	11,50%
Pequeña	7%
Mediana	6%
Grande	6%

Fuente: Decreto Supremo N° 2055.

Por tanto, un crédito agropecuario necesaria e indispensablemente debe ser un microcrédito, sea cual sea su naturaleza o garantía, para ello la ASFI define al

microcrédito como: “Todo crédito otorgado a una persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios, con el objeto de financiar actividades de producción, comercialización y servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas e ingresos generados por dichas actividades”.

2.6 UNIDAD ECONÓMICA CAMPESINA

Según Plaza O. (1998) inicialmente la noción de economía campesina, se utilizó para analizar la racionalidad productiva de las familias campesinas, en referencia la interacción entre sus condiciones y situación de producción inmediatas, y las respuestas que daban en términos de organización, gestión y planificación de sus actividades. Sin descuidar el uso de la fuerza de trabajo familiar, en la parcela, fuera de ella y en actividades extra agropecuarias y el intercambio de productos, por trueque y comercio, se tendió a explicar la racionalidad campesina como producto del sistema de producción familiar. Es decir que está orientada a la satisfacción de las necesidades de consumo familiares y de producción de las parcelas, y en relación al uso predominantemente de fuerza de trabajo familiar, un nivel tecnológico elemental y una dotación escasa de tierras, en la mayoría de los casos fragmentada y dispersa, situadas en zonas agroecológicamente pobres, donde existe una variedad de estrategias de producción y reproducción y la importancia productiva de las mujeres.¹⁴

Danilo Paz, (1995) sobre el mismo tema indica “es un concepto elaborado por Chayanov, que explica que la unidad económica familiar del campesino es una estructura compleja de producción y consumo, en la que todos los miembros realizan una estrategia de sobrevivencia tendiente a la satisfacción de necesidades”.¹⁵

Consecuentemente la economía campesina es una unidad familiar económica de producción y consumo, cuya racionalidad fundamental es la satisfacción de sus necesidades como familia más que de la ganancia, así como la reproducción de la misma.¹⁶ Es decir que la economía campesina esta articulada a un modo de producción

¹⁴ Plaza O, “Desarrollo rural: enfoques y métodos alternativos”, Perú, 1998

¹⁵ Paz B. Danilo. “Lecciones de Sociología Rural”, primera edición, Bolivia, 1995

¹⁶ Paz B. Danilo. “Estructura Agraria Boliviana”, primera edición, Bolivia, 2009.

única, ésta presenta entonces una única y peculiar combinación de fuerzas productivas y relaciones de producción.

La producción se encuentra orientada fundamentalmente al autoconsumo y solo los excedentes se llevan al mercado, es decir, hay una predominancia relativa del valor de uso sobre el valor de cambio. Por otra parte, lo que el campesino ofrece al mercado no es su fuerza de trabajo sino su producto.

El volumen del trabajo, está determinado principalmente por el tamaño y la composición de la familia (por el número de sus miembros capaces de trabajar), por el grado de esfuerzo de trabajo (grado de explotación).

2.7 EL CAMPESINADO Y EL MERCADO CAPITALISTA

El campesino participa en un mercado regulado por el sistema capitalista, es decir, por las empresas capitalistas. Contrariamente las empresas regulan los precios de los productos agropecuarios.¹⁷

En la unidad económica campesina prevalece el trabajo vivo más que el capital y su producción entra en competencia con las empresas agrarias que emplean maquinaria e insumos modernos. El mercado capitalista no puede reconocer el alto valor que tienen los productos provenientes de la economía campesina y es mediante este mecanismo que día tras día el campesino cede una parte del valor de su producción al sistema en su conjunto.¹⁸

Esta explotación estructural se ve complementada con dos formas de explotación, además del valor de la producción cedida gratuitamente a la sociedad, el mayor número de intermediarios que separan de productor directo del consumidor, así como el capital comercial, representan las dos formas de explotación más generalizadas en el mercado capitalista. Muchos productores para efectuar gastos para el cultivo y su sostenimiento, en el proceso, recurren a préstamos de dinero con intereses superiores a los de la oferta bancaria, son préstamos contra cosecha que recortan otra vez las posibilidades de ganancia del productor de forma anticipada.¹⁹

¹⁷ Paz B. Danilo. "Lecciones de Sociología Rural", primera edición, Bolivia, 1995.

¹⁸ Paz B. Danilo. "Lecciones de Sociología Rural", primera edición, Bolivia, 1995.

¹⁹ Paz B. Danilo, "Estructura Agraria Boliviana", primera edición, Bolivia, 2009.

2.7.1 Composición familiar.

La familia, constituye el núcleo básico de cada comunidad, tanto desde el punto de vista de la producción como desde la organización social. En su propósito de reproducción, el trabajo familiar es indispensable y a su alrededor se forman las relaciones productivas y sociales de la comunidad. Generalmente todos los miembros de las familias campesinas trabajan en las labores del campo entre 39 y 44 horas a la semana, cada persona cumple con un papel específico en las actividades habituales. La mencionada asignación de roles está determinada por la edad, el género, la habilidad del individuo, la urgencia con que se realiza cada labor y por las tradiciones propias del lugar.

Por ejemplo, las labores y actividades que necesitan de mayor fortaleza física son generalmente atribuidas a los hombres jóvenes. La mujer, en cambio, es la que se encarga del cuidado de la casa y del ganado, sin embargo, su participación no solo se limita a estas funciones, sino también suele encargarse de las actividades comerciales y vendiendo en ferias. Las tareas de siembra y cosecha la realizan todos, conjuntamente. Los niños también tienen obligaciones y deberes que deben cumplir apoyando a los mayores en sus distintos trabajos.²⁰

2.8 ACTIVIDADES E INGRESOS AGRÍCOLAS

En el contexto rural, las actividades que generan ingresos no son solo productivas, (agrícolas o pecuarias), los campesinos obtienen también ingresos mediante la artesanía, el comercio, la manufactura y los servicios. La intervención de las personas en estas actividades está fuertemente condicionada por la estacionalidad de su principal actividad. Solo en las épocas de siembra y cosecha la mano de obra rural es demandada en su totalidad, en épocas fuera de éstas existe un alto desempleo, lo cual origina migración hacia los centros más poblados donde puedan conseguir otro tipo de trabajo con vendedores o albañiles principalmente. Esta migración ocurre también en un esfuerzo por uniformizar el flujo de ingresos, debe recordarse que los ingresos agropecuarios después de la cosecha, al obtener ganancias por la comercialización de sus productos y casi nulos entre la siembra y la cosecha ya que el productor no tiene productos disponibles para

²⁰ Paz B. Danilo, “Estructura Agraria Boliviana”, primera edición, Bolivia, 2009.

vender. En esta época los campesinos se dedican a otras actividades mencionadas, las cuales complementan a la principal.²¹

Sin embargo, la combinación de actividades que adopta una familia depende de factores como las preferencias familiares, la aversión al riesgo y la posibilidad de acceso a actividades económicas.

De acuerdo a la variedad de actividades que se ejecuta, el ingreso en el sector rural tiene componentes agropecuarios y no agropecuarios. Además, está conformado por ingresos monetarios y no monetarios.

Los ingresos monetarios están compuestos principalmente por la venta de productos agrícolas y ganaderos, la venta de mano de obra familiar fuera de la comunidad, la renta de la tierra y los envíos de dinero de los familiares que migraron temporal o definitivamente.

Los ingresos no monetarios están compuestos por toda la producción destinada al autoconsumo. La suma de los monetarios y los no monetarios es el ingreso total de una unidad campesina, cuya consecución es el objetivo económico final de la familia para poder cubrir su canasta de consumo y reponer los factores de producción.

2.9 BANCA PRIVADA EN EL SECTOR PRODUCTIVO

Uno de los principales factores históricos que explican las brechas económicas de América Latina en relación a otras regiones del mundo tiene que ver con las bajas tasas de productividad. Y actualmente, en un contexto internacional menos favorable para los mercados emergentes, incrementar la productividad es indispensable para generar un mayor bienestar, favorecer el crecimiento económico, aumentar la competitividad e integrarse en las cadenas de valor globales.²²

Entre los principales factores que limitan la productividad se encuentran la falta de competencia, el limitado acceso a insumos de calidad, las ineficiencias en los mercados laborales (lo que usualmente se traduce en un gran número de empresas informales), la

²¹ Ídem.

²² Banco de desarrollo productivo de América latina. Julio de armas, encargado ejecutivo <https://www.caf.com>

falta de desarrollo y profundidad en los mercados de crédito y la baja inversión en ciencia, tecnología e innovación.

El sector productivo juega un papel fundamental en el crecimiento económico de los países. El crecimiento de la producción depende en gran medida de la capacidad que tienen las empresas de ser más productivas. Financiar sus costos de producción, acceder a nuevas tecnologías y actualizar sus procesos, entre otros, son los espacios donde el sistema financiero puede acompañar al sector privado para alcanzar estos objetivos. El acceso a financiamiento es uno de los aspectos del entorno empresarial más frecuentemente citados por las empresas como un obstáculo para su crecimiento. Desde el Siglo XVIII se establece una relación de causalidad entre el sector bancario y el desarrollo, al referirse Alexander Hamilton a los bancos como los mejores motores que hayan sido creados para alcanzar crecimientos económicos.

El financiamiento a empresas por parte de la banca privada es necesario puesto que le permite a estas últimas explotar oportunidades de crecimiento e inversión y lograr un mayor equilibrio. De la misma forma, las empresas pueden implementar de manera segura planes estratégicos que les permitan expandirse en mercados globales, invertir en renovación de maquinaria, hacer más productivos sus procesos y elegir formas organizativas más eficientes.

Aun así, el aporte de la banca comercial a la productividad no está dado únicamente por sus intervenciones en empresas existentes, sino también por la disponibilidad de financiamiento a empresas nuevas: indicador importante del espíritu empresarial, así como del dinamismo y la innovación de las empresas.

En términos más generales, la banca privada le permite a la economía desarrollar su potencial de creación de riqueza en sectores productivos que podrían darle al país una ventaja comparativa al contar con financiamiento que vaya de la mano con el desarrollo de los sectores con mayor potencial. El reto de la banca comercial para acompañar en un horizonte más estable al sector privado radica en estar presente con condiciones de más largo plazo, que les permitan a las mismas tener acceso a financiamiento más acorde a las necesidades de sus negocios.

2.10 MICROEMPRESA

Una microempresa es una empresa de tamaño pequeño, cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma.²³

Es importante resaltar el hecho de que dentro del sector de la micro empresa nos encontramos con lo que llama micro emprendimiento que no es más que la puesta en marcha de un negocio de aquella tipología donde el propio emprendedor es el dueño y administrador del mismo y en el que, además de haber llevado a cabo una baja inversión, no tiene empleados. El propietario e incluso sus familiares son los que ponen en pie y desarrollan aquella empresa.²⁴

2.10.1 Clasificación de las micro y pequeñas empresas.

Ley no 947 de micro y pequeña empresa

- I.** Las Micro y Pequeñas Empresas se clasifican en función a los siguientes criterios:
 - a)** Valor de las ventas anuales.
 - b)** Número de trabajadores.
 - c)** Patrimonio neto.
- II.** Los tres criterios anteriormente señalados, se evaluarán en forma integral y concurrente para determinar la pertenencia de las unidades productivas a las categorías de micro o pequeña.
- III.** Los rangos de clasificación referentes al tamaño de las empresas (micro, pequeña, mediana y grande) serán establecidos por el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, en coordinación con otras entidades públicas involucradas en la temática, mediante Decreto Supremo.
- IV.** La clasificación establecida por el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, de acuerdo a lo señalado en el presente Artículo, será de uso obligatorio por todas las instituciones públicas y privadas a nivel nacional.²⁵

²³ Pérez J. y Merino M., 2009, Definición de micro empresa, <https://definicion.de/micro-empresa/>

²⁴ Ítem.

²⁵ LEY No 947 del 11 de mayo de 2017 LEY DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA gaceta oficial

2.11 APALANCAMIENTO

El apalancamiento es la relación entre crédito y capital propio invertido en una operación financiera. A mayor crédito, mayor apalancamiento y menor inversión de capital propio. En otras palabras, el apalancamiento es simplemente usar endeudamiento para financiar una operación. Al reducir el capital inicial que es necesario aportar, se produce un aumento de la rentabilidad obtenida. El incremento del apalancamiento también aumenta los riesgos de la operación, dado que provoca menor flexibilidad o mayor exposición a la insolvencia o incapacidad de atender los pagos.

2.11.1 Tipos de apalancamiento.

2.11.1.1 Apalancamiento operativo.

El apalancamiento operativo suele determinarse a partir de la división entre la tasa de crecimiento del beneficio y la tasa de crecimiento de las ventas.

El apalancamiento operativo se refiere a las herramientas que la empresa utiliza para producir y vender, esas "herramientas" son las maquinarias, las personas y la tecnología. Las maquinarias y las personas están relacionadas con las ventas, si hay esfuerzo de marketing y demanda entonces se contrata más personal y se compra más tecnología o maquinaria para producir y satisfacer la demanda del mercado. Cuando no existe apalancamiento, se dice que la empresa posee capital inmovilizado, eso quiere decir, activos que no producen dinero.

El Apalancamiento Operativo está relacionado con el riesgo económico de una empresa, que es mayor cuanto más proporción de costes fijos suponga el resultado de explotación.

2.11.1.2 Apalancamiento financiero.

El apalancamiento financiero consiste en la utilización de fondos ajenos de la empresa para destinarlo a inversiones. Por decirlo de otra manera, el inversor aumenta la cantidad invertida mediante la utilización de recursos ajenos (deudas) que se suma a los recursos propios con el objetivo de obtener mayor rentabilidad mediante el aumento del importe total invertido.²⁶

²⁶ Apalancamiento financiero, El Nuevo Empresario, 13 de diciembre de 2018.

Se deriva de utilizar endeudamiento para financiar una inversión. Esta deuda genera un coste financiero (intereses), pero si la inversión genera un ingreso mayor a los intereses a pagar, el excedente pasa a aumentar el beneficio de la empresa.

CAPÍTULO III

DISEÑO METODOLÓGICO

3.1 TIPO DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación es de tipo descriptivo, puesto que se describen las variables con relación al tema de estudio, para posteriormente realizar un análisis de las mismas.

Este trabajo se realiza bajo dos enfoques: cuantitativo y cualitativo, el primer enfoque, debido a que, se realiza la recopilación y análisis de datos cuantitativos de las variables en estudio, con relación al segundo, se empleó la técnica encuesta para realizar una explicación de las variables.

3.2 MÉTODOS

La realización de este trabajo ha sido posible empleando los siguientes métodos analíticos.

3.2.1 Método deductivo.

El trabajo de investigación se basa en este método porque permite partir de una visión general del sector cañero para analizar y conocer sus particularidades, es decir, que se buscara corroborar los efectos del financiamiento bancario, sobre el rendimiento de la producción de caña de azúcar.

3.2.2 Método inductivo.

Se aplicó este método ya que se empleó una encuesta a los productores cañeros para realizar un análisis, llegando a generalizar la situación en la que se encuentra el sector cañero del municipio de Bermejo frente a los créditos otorgados por las entidades financieras.

3.2.3 Método estadístico.

El método estadístico empleado para la realización del trabajo de investigación tiene las siguientes etapas:

- a) *Recolección.* - en esta etapa se recoge los datos cuantitativos y cualitativos señalada en el diseño de la investigación.

- b) *Recuento (computo).* - en esta etapa se realizó la cuantificación de la frecuencia con que aparecen las diversas características en los elementos de estudio
- c) *Presentación.* - en esta etapa se elaboran los cuadros y los gráficos que permiten una inspección precisa y rápida de los datos.
- d) *Síntesis.* - en esta etapa la información es resumida para expresar de manera sintética las principales propiedades de una serie de datos.

3.3 POBLACIÓN

El presente trabajo tiene como población de estudio a los productores de caña de azúcar en el municipio de Bermejo.

3.3.1 Tamaño de la población en estudio.

El número de productores de caña de azúcar en el municipio de Bermejo es de 556 productores, los mismos se clasifican en función al número de hectáreas cultivadas según la gestión 2019, como se aprecia en el siguiente cuadro:

*Cuadro N°2 Productores cañeros en función a la superficie cultivada
(Cantidad de Has) –2019*

DETALLE	Pequeños productores 1 a 10 has	Medianos productores 10,1 a 30 has	Grandes productores 31 has o mas	Total
Valor Numérico	417	83	56	556
Porcentaje (%)	75	15	10	100

Fuente: Federación de Productores de Caña de Azúcar Bermejo (FE.PRO.CAB)

El cuadro N°2, nos muestra el total de productores de caña de azúcar según la superficie cultivada en la gestión 2019, se puede evidenciar una cantidad importante de productores pequeños equivalente al 75% que poseen 1 a 10 hectáreas de cultivo, el 15% representa al grupo de medianos productores con hectáreas de 10,1 a 30 aproximadamente y el 10 % corresponde al grupo de grandes productores que equivale a un total de 56 productores, según datos de FE.PRO.CAB.

3.4 TIPO DE MUESTRA

Entre los factores que motivaron trabajar en función a un método de muestreo y no así con un censo poblacional son los siguientes:

- ✓ Población objetivo con ubicación dispersa tanto en el área rural como en el área urbana.
- ✓ Por encontrarse en periodo de zafra lo cual imposibilitó localizar a los productores cañeros en su totalidad, dado que, estos mismos se dirigen a sus parcelas.
- ✓ Se aplicó un muestreo, dado que, en época de pandemia se vio complejo realizar un censo debido al riesgo de contagio.
- ✓ Implica un menor tiempo en la recolección y tabulación de datos facilitando en gran manera la manipulación de los mismos.
- ✓ Conlleva a un menor costo en su elaboración.
- ✓ No es necesario ser un experto y tener conocimientos técnicos para realizar este proceso, solo basta con hacer una pregunta que permita reunir la información necesaria.

3.4.1 Muestreo aleatorio estratificado.

En la investigación se utilizará el muestreo aleatorio estratificado, puesto que se quiere resaltar subgrupos o estratos específicos dentro de la población objetivo, posteriormente seleccionar aleatoriamente a los sujetos de los diferentes estratos de forma proporcional.

3.4.2 Determinación del tamaño de muestra.

Para la determinación del tamaño de muestra se empleará el método técnico, muestreo aleatorio estratificado, al ser el tipo de muestreo más adecuado para el trabajo de investigación, debido a las características que presenta la población en estudio.

Fórmula para determinar el tamaño de muestra:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{E^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Dónde:

N= Tamaño de la población = (556 productores de caña)

n = Tamaño estimado de la muestra

Z = Nivel de confianza = 95% ($Z_{0,95} = 1,96$)

P = Probabilidad de ser elegido (0.5)

Q = Probabilidad de no ser elegido (0.5)

d = Error de estimación (5% = 0,05)

Realizando el reemplazo de los datos y el cálculo correspondiente se tiene:

$$n = \frac{556 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{(0,05)^2 * (556 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 227,43$$

$$n = 227(\text{productores de caña})$$

Cuadro N°3 Determinación muestral mediante asignación proporcional por estratos

Estrato	Ni = Población	W= Proporción de unidades	n₁ =Muestra asignación proporcional
Productores pequeños	417	75	170,25
Productores medianos	83	15	34,05
Productores grandes	56	10	22,7
Total	556	100	227

Fuente: elaboración propia.

N = población = 556 **n** = muestra = 227 **L** = número de estratos = 3

$$n_1 = n \left(\frac{N_1}{N} \right) = 227 \left(\frac{417}{556} \right) = 227(0,75) = 170,25 = 170$$

$$n_2 = n \left(\frac{N_2}{N} \right) = 227 \left(\frac{83}{556} \right) = 227(0,15) = 34,05 = 34$$

$$n_3 = n \left(\frac{N_3}{N} \right) = 227 \left(\frac{56}{556} \right) = 227(0,10) = 22,7 = 23$$

3.5 TÉCNICA E INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE DATOS

3.5.1 Técnica.

3.5.1.1 Encuesta.

La técnica de recopilación de datos que se utilizara es la encuesta, la misma se adecuará a las necesidades de información que se requiera en el presente trabajo; la aplicación de esta técnica para la recopilación de datos es el más adecuado considerando el planteamiento del problema que se realiza en este trabajo.

3.5.2 Instrumento.

3.5.2.1 Cuestionario.

En la respectiva aplicación de la encuesta se diseñará y aplicará un cuestionario de preguntas estructuradas, considerado como un medio útil y eficaz para recoger información en un tiempo relativamente breve, de manera que contemple los lineamientos necesarios para minimizar el error en la recopilación de datos.

3.6 TIPOS DE PREGUNTAS

Para obtener diversidad de información las preguntas que se emplearán serán cerradas y abiertas, las primeras presentan alternativas de contestación; además facilita la realización de tabulación de datos estadísticos, donde los resultados son más concretos y exactos, mientras que las segundas propician una respuesta amplia y libre, de manera que puede obtenerse una mayor riqueza de detalle en las contestaciones, pero tienen el inconveniente de que las respuestas son difíciles de evaluar.

3.7 FUENTES DE INFORMACIÓN

Los datos requeridos para el desarrollo de la presente investigación proceden de fuentes primarias mediante la aplicación de encuestas, referencias de tesis, textos, monografías.

Además, se utilizará información relevante proveniente de fuentes secundarias como ser bibliografías, textos, documentos especiales, sitios web, etc.

3.8 PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La captura de los datos requeridos, seguirá un procedimiento a través del contacto directo entre el encuestado y el encuestador, datos que nos permitirá identificar en qué medida el productor cañero acude a una entidad financiera solicitando apoyo financiero.

El periodo de tiempo que abarcó el procedimiento de recolección de datos es de aproximadamente un mes, de manera que se obtuvo la información necesaria, considerando el tiempo oportuno y la predisposición de los productores en aportar con la información requerida, donde se utilizó un tiempo estimado de 10 a 15 minutos por encuesta realizada a cada productor cañero.

Los gastos al que incurre el estudiante en la recopilación de datos son únicamente en gastos de material de escritorio, impresión y otros gastos menores, generando un costo mínimo que ha permitido tabular los datos requeridos en los tiempos previstos.

3.9 PLAN DE TABULACIÓN Y ANÁLISIS

Con base a los datos que se obtengan de la muestra, y para responder al problema y objetivos planteados, se empleó el análisis de estadística descriptiva para cada una de las variables, posteriormente se describió la relación entre estas mediante la estructuración de una serie de cuadros de frecuencia y porcentajes para la parte descriptiva de la investigación dependiendo el nivel de medición de las variables, lo cual nos facilitará la observación de las tendencias de las variables a través de la visualización de gráficos, y sus respectivas interpretaciones.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 CARACTERÍSTICAS DEL MUNICIPIO DE BERMEJO

4.1.1 Ubicación geográfica.

El municipio de Bermejo, situado al extremo sur del departamento de Tarija, pertenece a la segunda sección de la provincia Arce del departamento, se encuentra rodeado, en el sur-este por el río Bermejo, y el sur-oeste por el río Grande de Tarija, a 208 Km de la ciudad de Tarija, en la frontera internacional con la Republica de Argentina. Tiene una extensión territorial de 380.90 km², la que se divide en área urbana y rural que representa el 1,01% del territorio departamental. Siendo su ocupación territorial, el resultado de la convivencia de pueblos originarios y de importantes corrientes migratorias.

4.1.2 Población del municipio.

Según las proyecciones de población realizado por el Instituto Nacional de Estadística, para el 2020 el municipio de Bermejo tendría aproximadamente 40.404 habitantes, de los cuales 20.860 son hombres y 19.544 son mujeres.

4.1.3 Actividad económica.

La principal actividad económica es la hidrocarburífera con la explotación de pozos petrolíferos en Campo Bermejo, Campo Toro, Campo Barretero, Pozo X-44, como segunda actividad importante que se desarrolla en el municipio de Bermejo es la agricultura, en tercer lugar, está el comercio específicamente la venta de comestibles y abarrotes, utensilios de hogar, prendas de vestir, artículos de librería, cosméticos, entre otros, seguido por venta de servicios, y administración pública, que se da principalmente en la ciudad, entre otros de menor relevancia.

4.1.4 Principales productos agrícolas.

La actividad agrícola se desarrolla con cultivos de caña de azúcar, cítricos (naranja, mandarina, limón, pomelo) y frutas tropicales (papaya, banana, mango). La caña de azúcar es la de mayor importancia, con 11.000 Has y 600.000 Tm./año., en tanto que los otros productos abarcan extensiones menores. Los subproductos obtenidos de la caña de

azúcar son alcohol, melaza y cachaza. No menos importantes son la producción de maíz, arroz, maní, cebolla, arveja, yuca, zanahoria y otros cultivos menores, son utilizados en parte para proveer al mercado local y departamental, así como también para el autoconsumo.

4.1.5 El cultivo de caña de azúcar.

La extensión de caña de azúcar en el municipio de Bermejo abarca 10 comunidades y 27 subzonas, de acuerdo a la siguiente relación.

Cuadro N°4 Principales regiones de la producción de caña de azúcar

Zona	Comunidad	Sub zonas (*)
1	Campo Grande	Campo Grande río Bermejo y Campo Grande río Tarija
2	Porcelana	Porcelana Bordo y Porcelana Bajo
3	La Talita	La Talita
4	Arrozales	Arrozales
5	El Nueve	Quebrada El Nueve y Quebrada El Cinco
6	Colonia Linares	Colonia Linares Centro, Costa Rica, Quebrada Chica, Arrayanal y El Toro
7	Barredero	Barredero, San Telmo río Tarija, Volcán y Nogalitos río Tarija
9	Trementinal	Trementinal
10	Camino a Tarija	Candado Chico, Candado Grande, Quebrada Santa Rosa, La Florida, Flor de Oro, Naranja dulce, Los Pozos, San Telmo río Bermejo, La Goma, El Salado y Nogalitos

Fuente: Plan de Desarrollo Municipal 2014 - 2018

El cuadro N°4, presenta las principales comunidades de la producción de caña de azúcar del municipio de Bermejo, entre ellas, Campo Grande que comprende las zonas de Campo Grande río Bermejo y Campo Grande río Tarija, Porcelana comprende sub zonas de porcelana bordo y porcelana bajo, así también, La Talita, Arrozales, El Nueve que comprende Quebrada El Nueve y Quebrada El Cinco, Colonia Linares, que comprende Colonia Linares Centro, Costa Rica, Quebrada Chica, también se encuentra Barredero, comprendiendo las zonas de Barredero, San Telmo río Tarija, Volcán y Nogalitos río Tarija; otras de las comunidades son, Trementinal y Camino a Tarija que comprende Candado Chico, Candado Grande, Quebrada Santa Rosa, La Florida, Flor de Oro, Naranja Dulce, Los Pozos, San Telmo río Bermejo, La Goma, El Salado y Nogalitos.

Cuadro N°5 Uso de la tierra en el municipio de Bermejo

Uso de la tierra	Superficie (Has)
Uso agrícola	13.038,4
Uso forestal	7.199,8
Uso ganadero	594,08

Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Según el cuadro N°5, en el municipio de Bermejo se cuenta con 13.038,4 hectáreas para uso agrícola, 7.199,8 hectáreas para uso forestal y 594,08 hectáreas para uso ganadero.

Así mismo dispone de 8.698,2 hectáreas de caña de azúcar, como principal cultivo con una producción de 9.130.658,8 quintales y un rendimiento de 48.287,1 kilogramos por hectárea, donde los productores cañeros en su mayoría (75 %) son pequeños productores agrícolas, que subsisten en base a un modo de producción familiar y minifundista, con áreas productivas menores a 10 hectáreas. (Instituto Nacional de Estadística).

4.1.6 La industria azucarera.

“Las Industrias Agrícolas de Bermejo S.A. - IABSA, es el principal Ingenio Azucarero de Tarija y se encuentra a 190 Km de la ciudad capital. Ubicada en la localidad de Bermejo, frontera con Argentina, provee de azúcar al sur de Bolivia y es generadora de empleo en la región donde está ubicada. Directa e indirectamente emplea alrededor de 12 mil personas entre zafros, cañeros, cargadores, transportistas, comerciantes, sin contar toda la gama del rubro de gastronomía”. (IABSA, Industrias Agrícolas de Bermejo 2011)

Con el nombre de “Stephen Leigh”, el ingenio tuvo su primera zafra en 1968, con una capacidad de 1200 toneladas/día. El año 1974 se amplió la capacidad de molienda con un ingenio paralelo “Moto Méndez” con 2000 toneladas/día. Por el año 1985 se fusiono en uno solo: “Ingenio Moto Méndez”, se hizo una ampliación para la molienda de 4000 toneladas/día. El año 2011 cuenta con una capacidad de molienda de 4500 toneladas/día. La caña producida en campo esta entre 500 a 600 mil toneladas dependiendo si hay o no una baja en la producción anual. La producción máxima que se ha obtenido es de un millón 625 mil toneladas/año. Proyecta una producción de un millón 300 mil quintales con una molienda de 570 mil toneladas de caña. (IABSA, Industrias Agrícolas de Bermejo 2011).

4.1.7 Tecnología empleada en la actividad cañera.

En los últimos años se presentaron significativos cambios en la tecnología empleada en la producción de caña de azúcar ya que, para la cosecha de materia prima, la preparación del terreno y el control de malezas en el cultivo se hace uso de cosechadoras, maquinaria agrícola ya que existen lugares donde es posible el uso de los mismos, y al igual que la mayoría de los cultivos debe realizarse todo el proceso de manera manual.

4.1.8 Instituciones de servicios y apoyo a la actividad cañera.

La complejidad de la actividad agrícola hace que se organicen instituciones de apoyo al sector, cuya responsabilidad es la supervisión y control de la actividad de la producción de la caña en sus diferentes etapas, además facilitan la comercialización del azúcar y la forma de cancelación a los productores cañeros

La Sub gobernación del municipio de Bermejo al margen de ejecutar programas de apoyo al sector agrícola, anualmente brinda un apoyo directo al sector cañero mediante la prestación de servicios poniendo a disposición maquinarias como cosechadoras de caña, maquinaria agrícola, el transporte del producto al ingenio a precios sociales y el mantenimiento de caminos cañeros programados anualmente en su plan operativo.

4.2 CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL PRODUCTOR

Para la realización del trabajo se analiza y describe las características generales del productor cañero en cuanto al aspecto social y aspecto económico, que implica la actividad del cultivo de caña, con el objetivo de responder al objetivo planteado y extraer conclusiones.

A continuación, se ilustran los respectivos, cuadros y gráficos que se complementan con la descripción de los resultados.

4.2.1 Aspectos sociales.

4.2.1.1 Comunidades representativas.

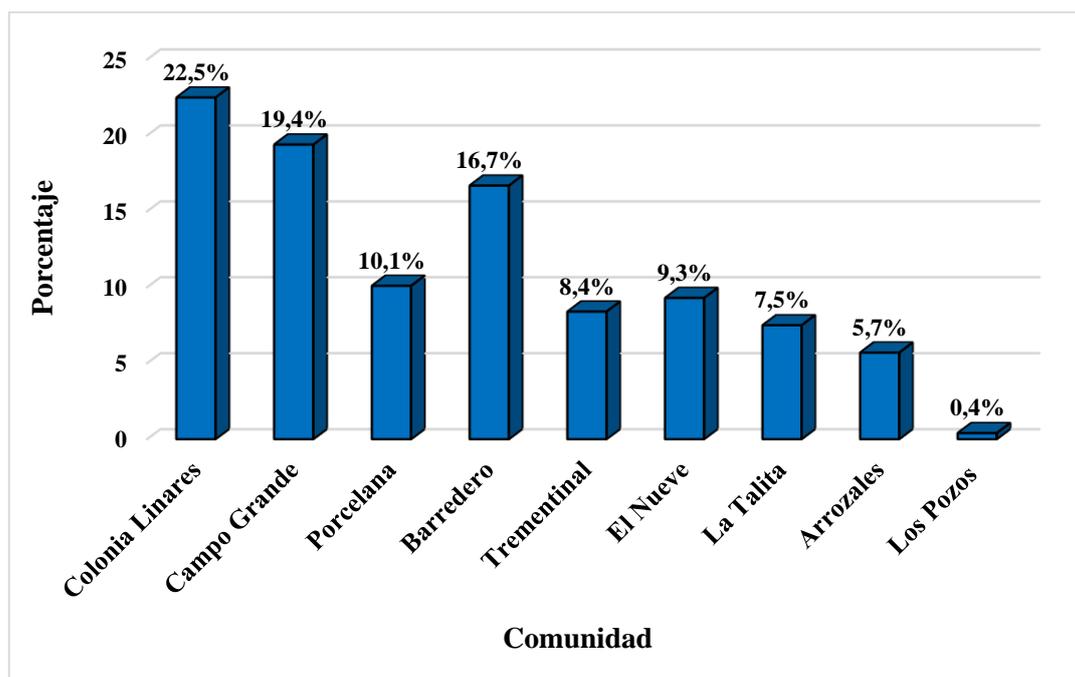
El municipio de Bermejo, cuenta dentro de su jurisdicción con 10 comunidades con producción de caña de azúcar, comunidades que inciden de forma directa en el trabajo de investigación por su población activa que desempeña el cultivo de la caña de azúcar.

Cuadro N°6 Productores cañeros según comunidad

Comunidad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Colonia Linares	51	22,5	22,5
Campo Grande	44	19,4	41,9
Porcelana	23	10,1	52,0
Barredero	38	16,7	68,7
Trementinal	19	8,4	77,1
El Nueve	21	9,3	86,3
La Talita	17	7,5	93,8
Arrozales	13	5,7	99,6
Los Pozos	1	0,4	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Gráfico N°1 Productores cañeros según comunidad



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Según el gráfico N°1, se deduce que, de una muestra de 227 familias productoras de caña de azúcar, la comunidad con mayor incidencia social es Colonia Linares, equivalente al 22,5%, en segundo lugar, Campo Grande equivalente al 19,4% y, en tercer lugar, Barredero lo que significa el 16,7% y la comunidad con menor incidencia social es Los Pozos siendo el 0,4% de los encuestados.

4.2.1.2 Género.

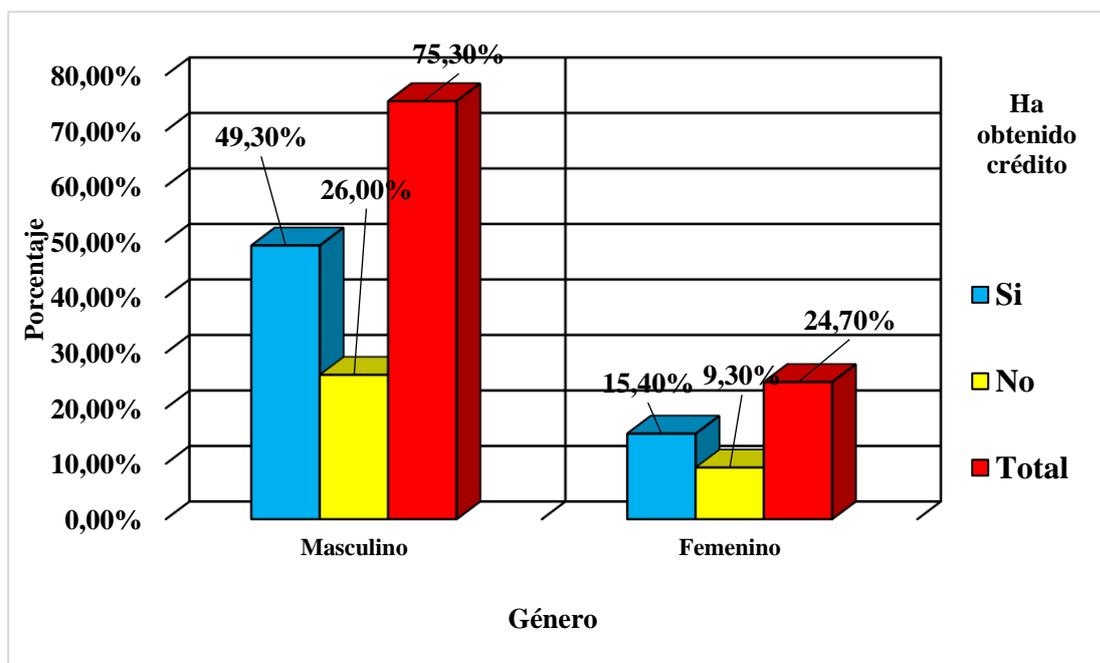
Debido a las exigencias que requiere este rubro se explica que la gran mayoría de productores que desarrollan esta actividad agrícola son de género masculino, sin embargo, existe una cantidad mínima que pertenecen al género femenino, ya que se requiere de mayor esfuerzo y se entiende como una actividad mucho más compleja, de manera que por lo general las mujeres realizan actividades que están al margen de la producción cañera.

Cuadro N°7 Género del productor de caña de azúcar según acceso a crédito

Género		Ha obtenido crédito financiero		Total
		Si	No	
Masculino	Recuento	112	59	171
	% del total	49,3%	26,0%	75,3%
Femenino	Recuento	35	21	56
	% del total	15,4%	9,3%	24,7%
Total	Recuento	147	80	227
	% del total	64,8%	35,2%	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Gráfico N°2 Género del productor de caña de azúcar según acceso a crédito



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

El gráfico N°2, contempla el género del productor cañero según acceso a un financiamiento, donde de una muestra de 227 productores cañeros el 75,3% son de género masculino, de los cuales, el 49,3% accedieron a un financiamiento y el 26% no accedieron a un financiamiento. Así también nos muestra que el 24,7% restante representa el género femenino, siendo el 15,4% los productores que obtuvieron financiamiento y el 9,3% no accedieron a un crédito.

4.2.1.3 Edad.

La edad de los productores de caña de azúcar que están a cargo de sus parcelas se considera importante para explicar el rendimiento de la producción ya que según el rango de edad los productores cuentan con mayor experiencia y toman decisiones más oportunas, por otro lado, resalta la diferencia de condición física y el trabajo depositado en la actividad cañera. Por esa razón a continuación presentamos algunas estadísticas de esta variable en función al tamaño de muestra de 227 familias productoras.

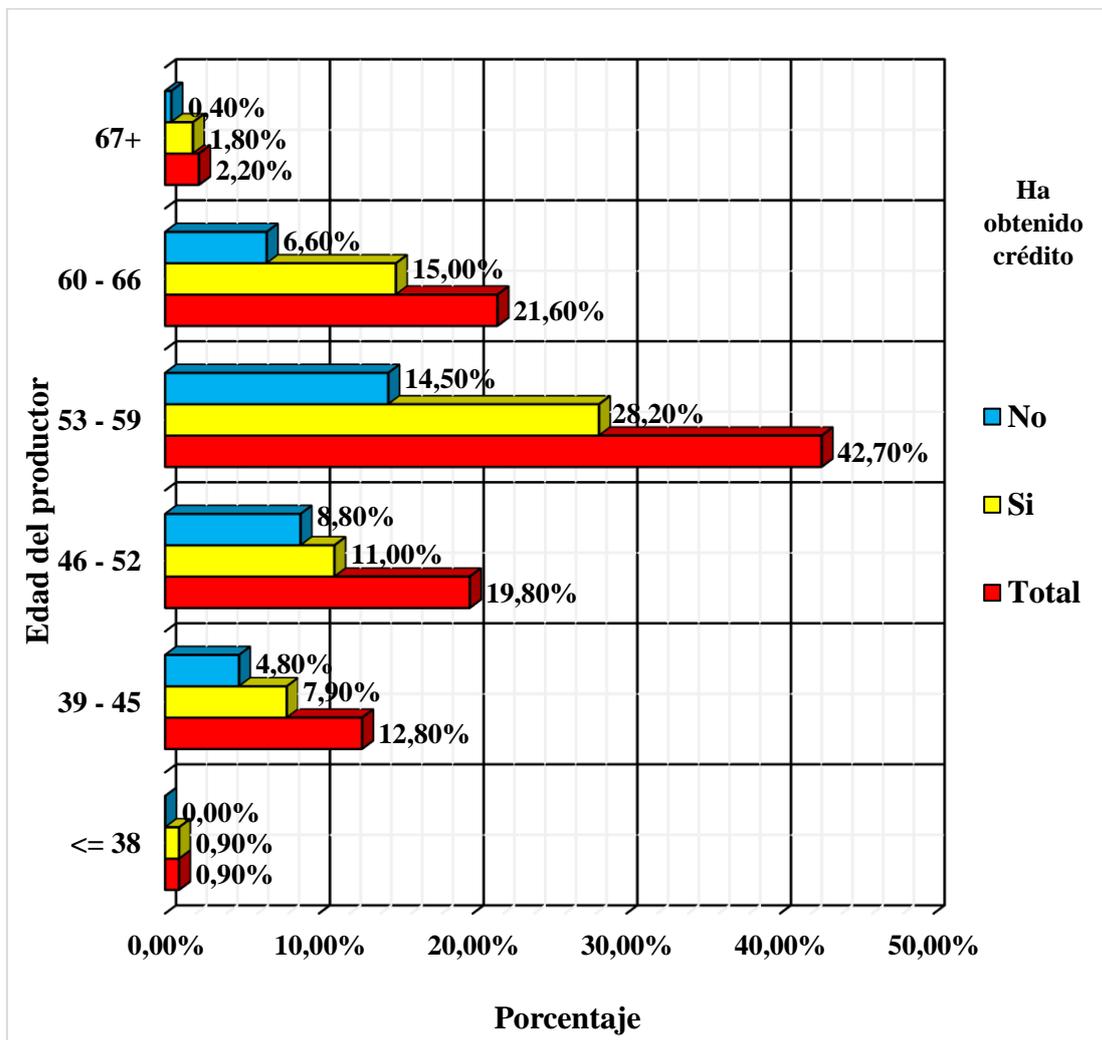
Cuadro N°8 Edad promedio de los productores

Estadísticos	
Válido	227
Perdidos	0
Media	54,41
Desvío Estándar	6,918
Mínimo	36
Máximo	68

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

De acuerdo con el cuadro N°8, la edad promedio del productor cañero es de 54 años, así también nos muestra una edad mínima de 36 años y una edad máxima de 68 años lo que significa que es una actividad relevante para la población del municipio.

Gráfico N°3 Edad del productor de caña de azúcar según acceso a crédito



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Según el gráfico N°3, el rango de edad con mayor frecuencia es de 53 a 59 años equivalente al 42,7% que por lo general son productores cañeros que accedieron a un financiamiento, en segundo lugar, el rango de edad más frecuente del productor cañero es de 60 a 66 años y en tercer lugar 46 a 52 años de edad, así también se muestra el rango de edad con menor frecuencia de 38 años o menos, siendo el 0,9% de los productores.

4.2.1.4 Nivel de educación.

La educación es una variable importante ya que un productor de caña con mejor nivel de educación tiene los conocimientos y las capacidades necesarias para la toma de decisiones en momentos oportunos y trabajar de manera efectiva sus parcelas. En este rubro se

observó que de los encuestados una cantidad mínima son analfabetos, que, si bien no culminaron con los estudios que normalmente se realizan, esto se debe a que el trabajo en este sector demanda la presencia diaria por temporada de zafra.

Cuadro N°9 Nivel de educación del productor según acceso a crédito

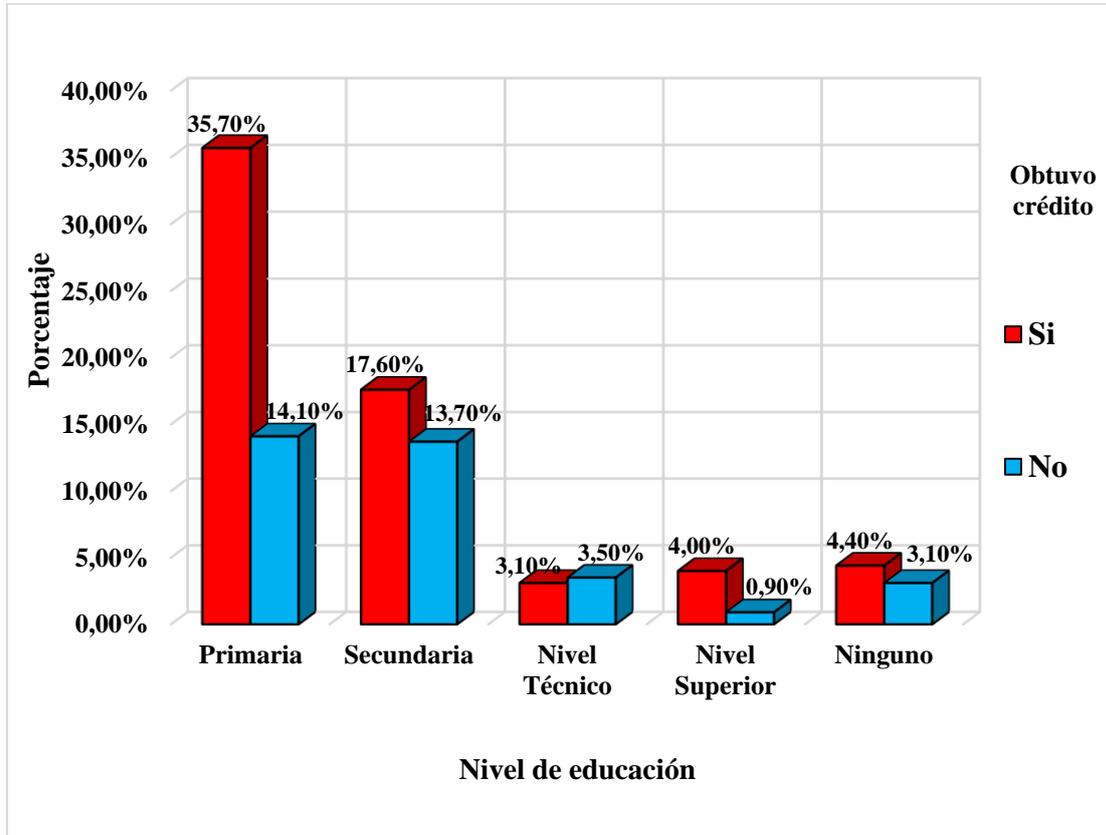
Nivel de educación		Ha obtenido crédito financiero		Total
		Si	No	
Primaria	Recuento	81	32	113
	% del total	35,7%	14,1%	49,8%
Secundaria	Recuento	40	31	71
	% del total	17,6%	13,7%	31,3%
Nivel Técnico	Recuento	7	8	15
	% del total	3,1%	3,5%	6,6%
Nivel Superior	Recuento	9	2	11
	% del total	4,0%	0,9%	4,8%
Ninguno	Recuento	10	7	17
	% del total	4,4%	3,1%	7,5%
Totales.	Recuento	147	80	227
	% del total	64,8%	35,2%	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

El cuadro N°9, dentro del nivel primario, nos muestra que de un total de 113 cañeros encuestados equivalentes al 50%, 81 cañeros accedieron a un crédito lo que significa el 36%, y 32 cañeros no accedieron al crédito siendo el 14%.

El Nivel secundario representa un total de 71 encuestados, equivalente al 31%, de los cuales 40 productores accedieron a un crédito siendo el 17,6%, y 31 cañeros no obtuvieron financiamiento según el 13,7%. Así mismo, el nivel técnico abarca un total de 15 productores siendo el 6,6%, de los cuales el 3,1% equivalente a 7 productores accedieron a un crédito y el 3,5% que equivale a 8 productores no obtuvieron financiamiento. El nivel superior comprende un total de 11 productores que equivale al 4,8%, de los cuales el 4,0% accedieron a un crédito y el 0,9% no accedieron a un crédito. Un total de 17 encuestados no realiza ningún curso, el 4,4% accedió a crédito lo que significa 10 productores y el 3,1% no obtuvieron financiamiento siendo un total de 7 productores.

Gráfico N°4 Nivel de educación del productor según acceso a crédito

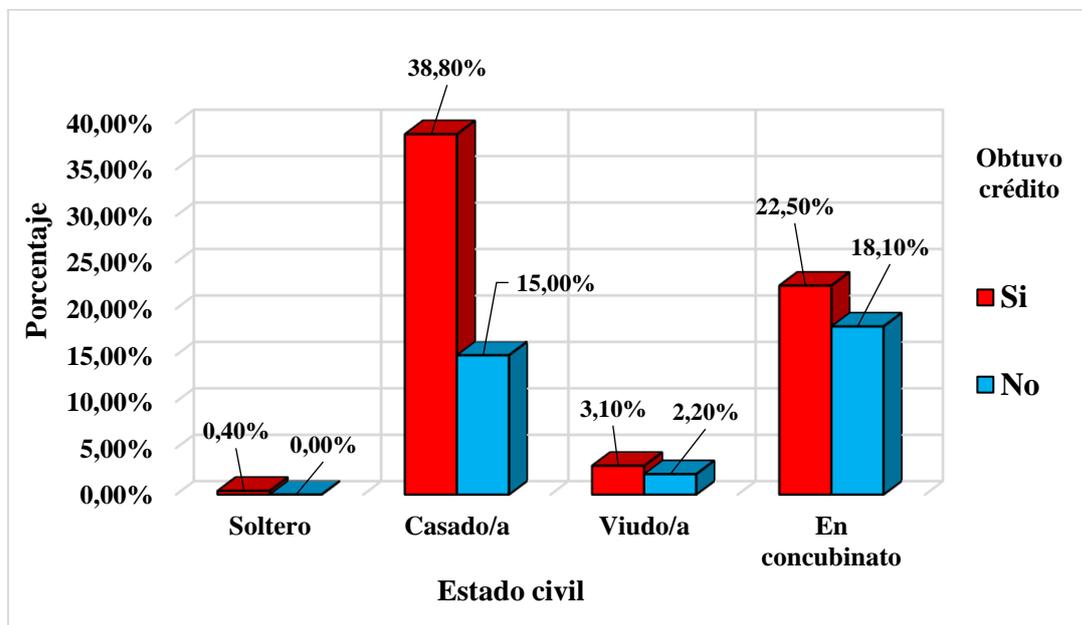


Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Por lo tanto, según el gráfico N°4 generalmente los productores cañeros tienen un nivel de educación primario y secundario, sin embargo, existe una cantidad mínima de productores que representa el nivel superior.

4.2.1.5 Estado civil.

Gráfico N°5 Estado civil del productor de caña de azúcar según acceso a crédito



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

El gráfico N°5, nos muestra el estado civil del productor cañero en función al acceso de un crédito, donde por lo general casado/a tiene mayor representación, de los cuales el 38,8% accedieron a un financiamiento y el 15% no obtuvieron crédito, en segundo lugar, en concubinato que representa el 22,5% de los productores que accedieron crédito y el 18,10% de los productores que no obtuvieron crédito.

4.2.1.6 Número de hijos bajo dependencia.

Según las normas y requisitos de una entidad financiera, esta variable resulta importante para el acceso a un financiamiento, ya que es una de las variables mediante la cual se mide la capacidad de pago del productor cañero.

Por lo tanto, esta variable se considera importante para explicar el crédito como factor importante en el rendimiento de la caña de azúcar, por ello a continuación presentamos el respectivo análisis.

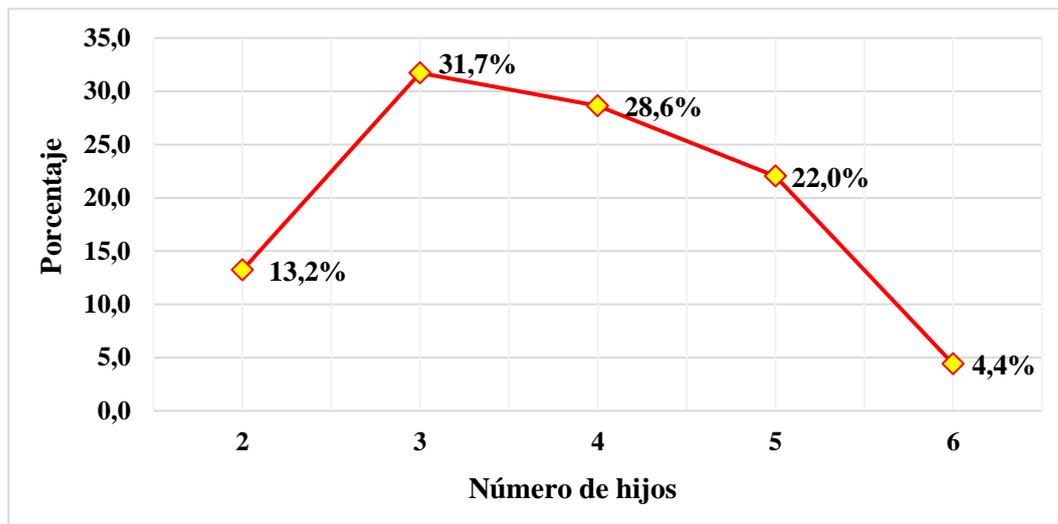
Cuadro N°10 Productores cañeros según número de hijos

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
2	30	13,2	13,2
3	72	31,7	44,9
4	65	28,6	73,6
5	50	22,0	95,6
6	10	4,4	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

El cuadro N°10, presenta el número de hijos del productor cañero, donde existe una mayor representación de productores que indican poseer 3 hijos dependientes, además una cantidad mínima de encuestados afirman tener 6 hijos.

Gráfico N°6 Productores cañeros según número de hijos



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Según el gráfico N°6, el 31,7% de los encuestados indican tener 3 hijos dependientes, el 28,6% señalan 4 hijos bajo dependencia, el 22% de los encuestados afirman un total de 5 hijos dependientes, el 13,2% de los productores mencionan tener 2 hijos bajo dependencia y el 4,4% de los productores indican tener 6 hijos dependientes.

Por lo tanto, generalmente los productores cañeros tienen bajo dependencia 3 hijos y una menor proporción afirma tener un total de 6 hijos bajo dependencia.

4.2.1.7 Afiliados.

Formar parte de asociaciones trae consigo beneficios como: la firma de cumplimiento del contrato de zafra que garantiza la cancelación a los productores por la entrega de materia prima al ingenio IABSA, como también la comercialización del azúcar de forma rápida, respaldo para actividades legales entre otros.

Cuadro N°11 Productores asociados en instituciones

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	215	94,71	94,71
No	12	5,29	100,0
Total	227	100,0	-

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Actualmente el sector cañero, está organizado por cooperativas, agrupaciones, asociaciones que a su vez están afiliados a federaciones que asume la representación para la negociación del precio y las condiciones de entrega, las mismas que forman la FE.PRO.CAB. (Federación de Productores de Caña de Azúcar Bermejo) con personería jurídica N°226429 y FE.CA.SUR los cuales según el cuadro N°11 representan un 95% del Sector Cañero. También existen cañeros que no están agrupados a ninguna institución, denominados cañeros independientes siendo un 5%.

Cuadro N°12 Asociado en institución cañera según tamaño del productor

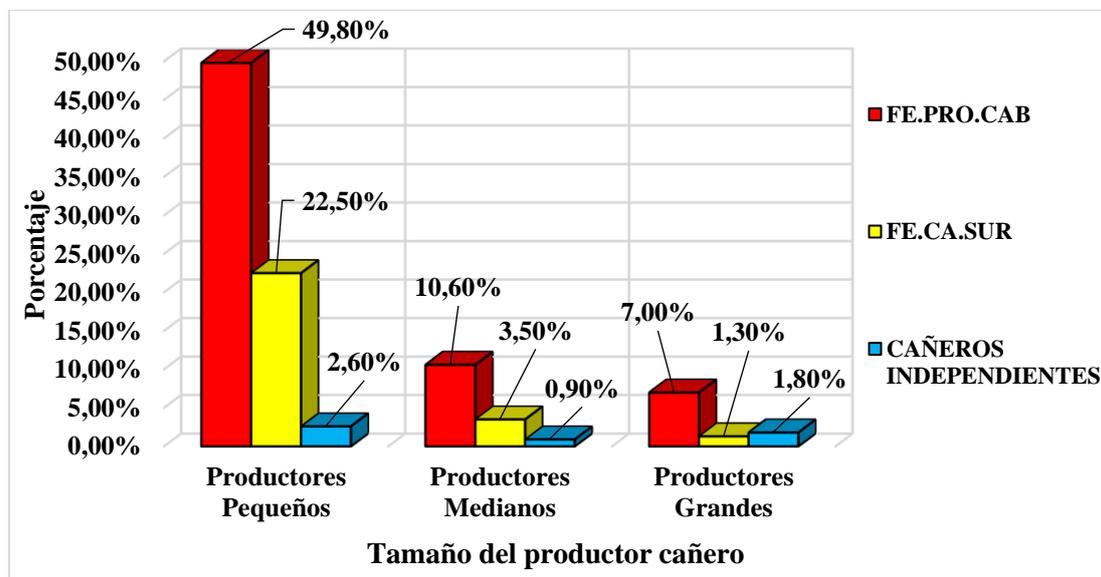
INSTITUCIÓN CAÑERA	Tamaño del productor			Total	
	Pequeños	Medianos	Grandes		
FE.PRO.CAB	Recuento	113	24	16	153
	% del total	49,8%	10,6%	7,0%	67,4%
FE.CA.SUR	Recuento	51	8	3	62
	% del total	22,5%	3,5%	1,3%	27,3%
CAÑEROS INDEPENDIENTES	Recuento	6	2	4	12
	% del total	2,6%	0,9%	1,8%	5,3%
TOTAL	Recuento	170	34	23	227
	% del total	74,9%	15,0%	10,1%	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Del cuadro N°12, se deduce que, FE.PRO.CAB. agrupa proporciones mayores de pequeños, medianos y grandes productores en relación a FE.CA.SUR. lo que significa

que, por lo general los productores cañeros optan ser socios de FE.PRO.CAB, puesto que, garantiza el pago en efectivo, además del pago en producto, por otro lado, garantiza la rápida comercialización del azúcar.

Gráfico N°7 Asociado en institución cañera según tamaño del productor



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Según el gráfico N°7, de una muestra de 170 productores pequeños el 49,8% se encuentran registrados en FE.PRO.CAB, el 22,5% en FE.CA.SUR. y el 2,6% optan ser cañeros independientes. De un total de 34 productores medianos, el 10,6% pertenece a FE.PRO.CAB. el 3,5% a FE.CA.SUR y el 0,90% son cañeros independientes. Así mismo de un total de 23 productores grandes el 7% están asociados en FE.PRO.CAB. el 1,3% en FE.CA.SUR. y el 1,8% representa a cañeros independientes.

4.2.2 Aspectos económicos.

Para el análisis respectivo del presente trabajo se analiza y describe cada una de las características económicas del productor que implica la actividad cañera en el Municipio de Bermejo, de manera que, se pueda visualizar e interpretar de forma clara y concisa y conlleve a la realización del presente estudio.

Por lo tanto, se muestra a continuación el análisis respectivo de cuadros y gráficos de importantes variables económicas sobre la actividad del cultivo de caña de azúcar para explicar la importancia del crédito en el rendimiento de la caña de azúcar.

4.2.2.1 Cantidad de hectáreas del productor.

Cuadro N°13 Hectáreas en promedio del productor cañero

Estadísticos	
Media	14,56
Mediana	12,00
Moda	10
Desvió Estándar	10,959
Varianza	120,106
Mínimo	3
Máximo	60

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Según el cuadro N°13, el número de hectáreas en promedio del productor cañero es de 15 hectáreas, con una cantidad mínima que posee el productor de 3 hectáreas y una máxima de 60 hectáreas.

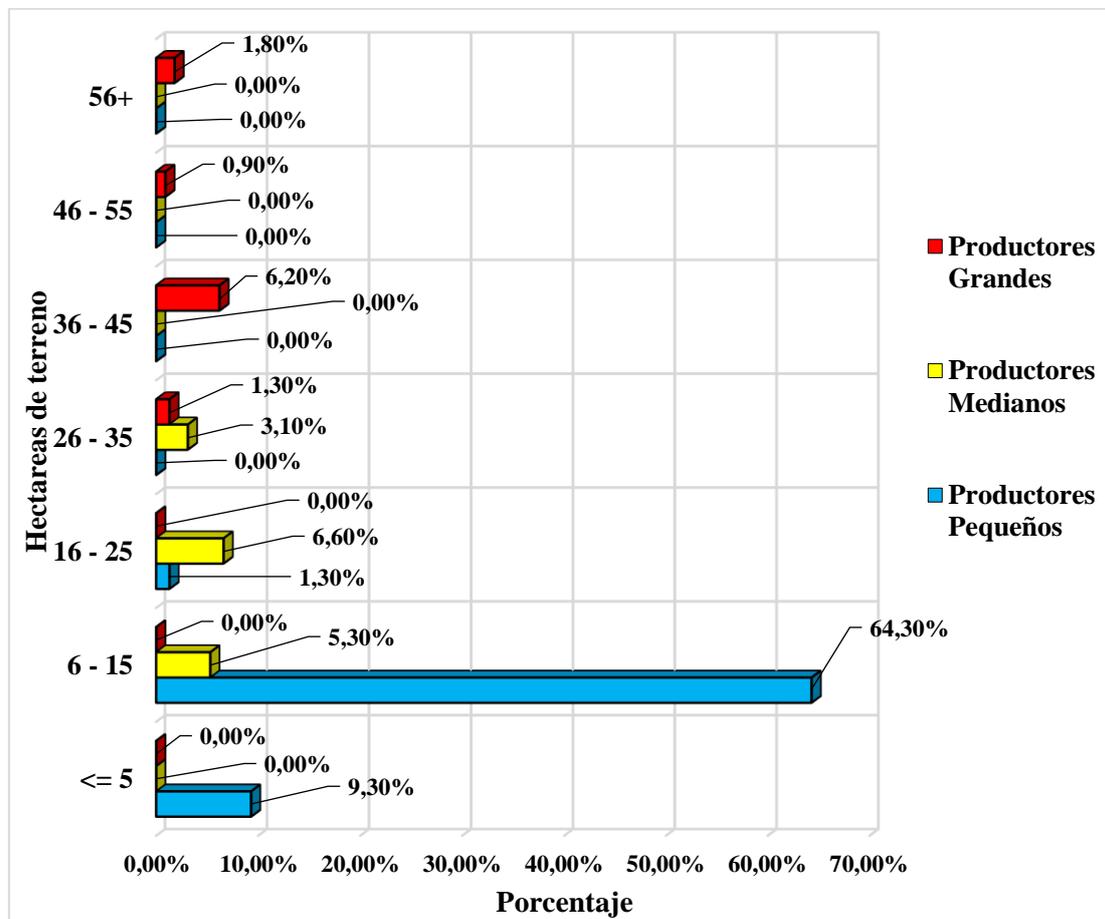
Cuadro N°14 Cantidad de hectáreas según tamaño del productor

Hectáreas de terreno	Tamaño del productor			Total
	Pequeños	Medianos	Grandes	
≤ 5	9,3%	0,0%	0,0%	9,3%
6 - 15	64,3%	5,3%	0,0%	69,6%
16 - 25	1,3%	6,6%	0,0%	7,9%
26 - 35	0,0%	3,1%	1,3%	4,4%
36 - 45	0,0%	0,0%	6,2%	6,2%
46 - 55	0,0%	0,0%	0,9%	0,9%
56 +	0,0%	0,0%	1,8%	1,8%
Total	74,9%	15,0%	10,1%	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Según el cuadro N°14, el 69,6% de los productores cañeros poseen de 6 a 15 has. de terreno aproximadamente, en segundo lugar, el rango más frecuente es menor o igual a 5 hectáreas, lo que representa el 9,3% de los encuestados, y en tercer lugar se encuentra el rango hectáreas entre 16 a 25 hectáreas de terreno que equivale al 7,9% de los productores cañeros.

Gráfico N°8 Cantidad de hectáreas según tamaño del productor (Has.)



Fuente: elaboración propia en base a encuesta.

El gráfico N°8, nos muestra que los productores pequeños por lo general poseen de 6 a 15 hectáreas de terreno, así mismo los productores medianos en su mayoría son propietarios desde 16 a 25 hectáreas de terreno y los productores grandes generalmente poseen de 36 a 45 hectáreas de terreno.

4.2.2.2 Características del terreno.

Cuadro N°15 Características del tipo de terreno del productor cañero

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Plano	141	62,1	62,1
Con pendiente	11	4,8	67,0
Ambos	75	33,0	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Del cuadro N°15 se puede deducir que de una muestra de 227 familias productoras el 62% poseen terreno plano, así mismo el 33% indican que sus terrenos son planos y con pendiente y una cantidad mínima afirma ser dueños de terrenos con pendiente.

4.2.2.3 Número de hectáreas con plantación de caña.

Cuadro N°16 Hectáreas con plantación de caña según tamaño del productor

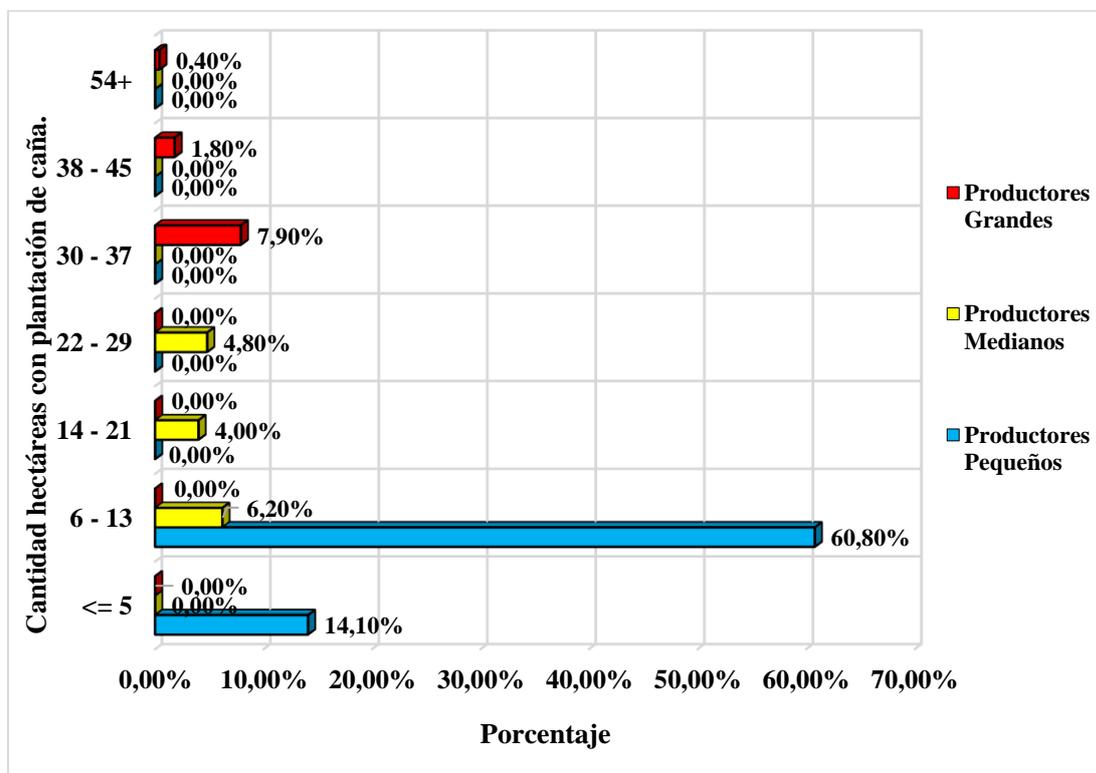
Detalle		Tamaño del productor			Total
		Pequeños	Medianos	Grandes	
<= 5	Recuento	32	0	0	32
	% del total	14,1%	0,0%	0,0%	14,1%
6 - 13	Recuento	138	14	0	152
	% del total	60,8%	6,2%	0,0%	67,0%
14 - 21	Recuento	0	9	0	9
	% del total	0,0%	4,0%	0,0%	4,0%
22 - 29	Recuento	0	11	0	11
	% del total	0,0%	4,8%	0,0%	4,8%
30 - 37	Recuento	0	0	18	18
	% del total	0,0%	0,0%	7,9%	7,9%
38 - 45	Recuento	0	0	4	4
	% del total	0,0%	0,0%	1,8%	1,8%
54+	Recuento	0	0	1	1
	% del total	0,0%	0,0%	0,4%	0,4%
Total	Recuento	170	34	23	227
	% del total	74,9%	15,0%	10,1%	100,0%

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Del cuadro N°16, en referencia a la cantidad de hectáreas con cultivo de caña de azúcar según el tamaño del productor cañero se deduce que, de una muestra de 227 familias cañeras, el 67% de los productores señalan tener entre 6 a 13 hectáreas con plantación de caña de los cuales en su mayoría son pequeños productores, por lo general los productores medianos señalan tener entre 6 a 13 hectáreas de cultivo de caña, por otro lado, los grandes productores generalmente indican poseer entre 30 a 37 hectáreas con plantación de caña de azúcar.

Del análisis expuesto se concluye que una de las características predominantes, sobre la tenencia de la tierra, en el triángulo de Bermejo, es el Minifundio, el cual se va agravando con el transcurso de los años y convirtiéndose en uno de los principales problemas que causa la disminución de la productividad de la tierra.

Gráfico N°9 Hectáreas con plantación de caña según tamaño del productor



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

El gráfico N°9, nos muestra que el rango de hectáreas con plantación de caña más frecuente es de 6 a 13 Has; según el 67% de los productores, de los cuales el 60,8% son pequeños, el 6,2% son medianos productores. Así mismo el rango entre 54 o más hectáreas con caña de azúcar representa únicamente el 0,4% de los productores

4.2.2.4 Años de experiencia.

Una de las características del sector cañero es la antigüedad de los productores, puesto que la antigüedad va asociada a la consolidación y responsabilidad del sector.

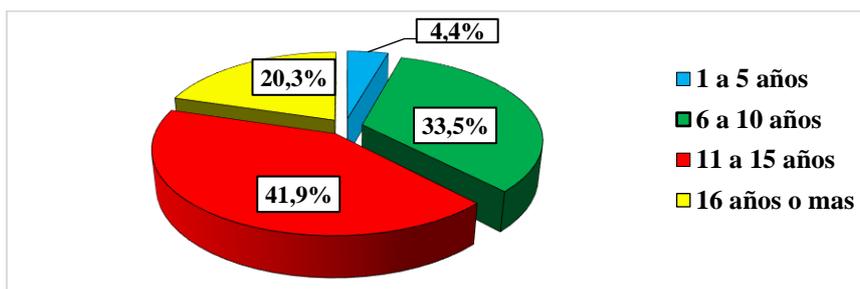
Cuadro N°17 Años de experiencia del productor en la actividad cañera

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1 a 5 años	10	4,4	4,4
6 a 10 años	76	33,5	37,9
11 a 15 años	95	41,9	79,7
16 años o mas	46	20,3	100,0
Total	227	100,0	-

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

El cuadro N°17, nos muestra que se tiene 95 productores con una antigüedad de 11 a 15 años, esto nos explicaría que existe una experiencia bastante sólida en el cultivo de caña de azúcar, lo que nos manifiesta que este sector maneja márgenes de ganancias sustentables para vivir ya que existe una cantidad mínima de productores cañeros entre 1 a 5 años de antigüedad en el rubro.

Gráfico N°10 Años de experiencia del productor en la actividad cañera

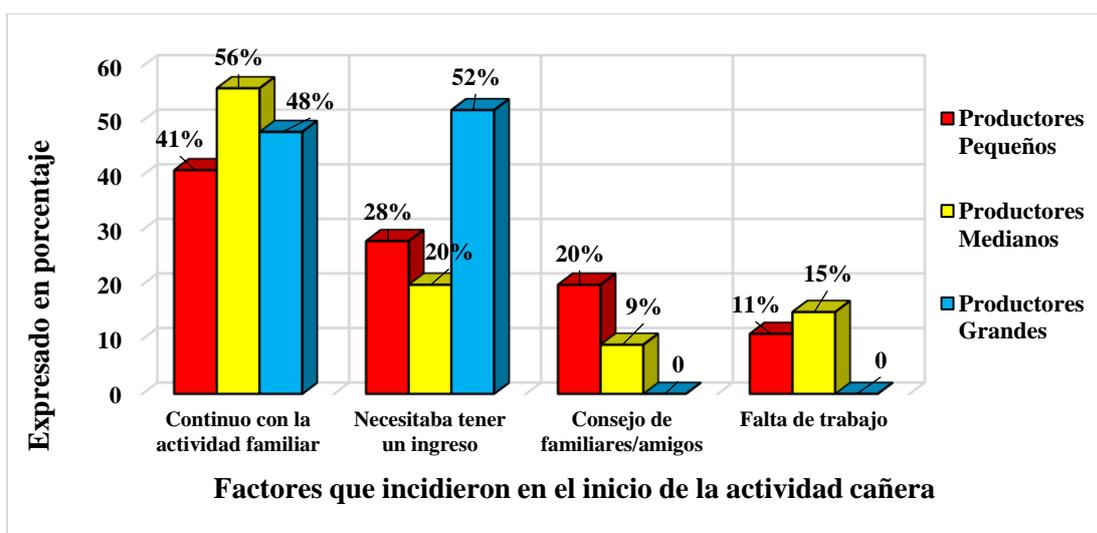


Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Según el gráfico N°10, generalmente el 42% de los productores cañeros tienen entre 11 a 15 años de antigüedad en el cultivo de caña, el 34% indican tener una antigüedad de 6 a 10 años, el 20% de los encuestados mencionan tener de 16 años o más en el cultivo y el 4% una antigüedad entre 1 a 5 años en el rubro.

4.2.2.5 Factores de incidencia en el inicio de la actividad cañera.

Gráfico N°11 Factores de incidencia en el inicio de la actividad cañera según tamaño del productor



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Entre los factores de mayor incidencia para que los productores emprendan este rubro es el de continuar con la actividad familiar con la afirmación del 41% de los productores pequeños y el 56% de los productores medianos, mientras que para los productores grandes el factor motivador es el de contar con un ingreso seguro.

Entre las causas menores que motivaron a dedicarse a la actividad cañera mencionaron a la falta de trabajo el 11% de los productores pequeños; y el 9% de los productores medianos a los consejos de familia, mientras que para los productores grandes los factores menos importantes fueron los consejos de familia y falta de trabajo.

4.2.2.6 Rendimiento de la producción.

Cuadro N°18 Rendimiento promedio (Tm./Ha.), según tamaño del productor y acceso a crédito en la gestión 2019

Estadísticos	Productor pequeño 1 a 10 Has.		Productor mediano 10,1 a 30 Has.		Productor grande 30,1 Has. o más.	
	Con crédito	Sin crédito	Con crédito	Sin crédito	Con crédito	Sin crédito
Media	45,54	35,88	46,11	37,33	55,74	0
Máximo	57	45	58	42	68	0
Mínimo	35	30	38	35	48	0
Desvío estándar	6,042	6,255	5,287	3,011	5,189	0

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

En el Cuadro N°18, se observa el rendimiento promedio de la caña de azúcar por hectárea según tamaño del productor, donde los pequeños productores con crédito tenían en promedio 45,54 toneladas métricas por hectárea variando de 35 a 57 Tm./Has., en cambio los productores sin crédito en promedio tenían 35,88 Tm./Has., donde el rendimiento máximo por hectárea era de 45 Tm y el mínimo 30 Tm; así también, el productor mediano con crédito tiene un rendimiento promedio mayor de 46,11 Tm./Has. variando de 58 a 38 Tm./Has. en relación al productor mediano sin crédito con 37,33 Tm./Has. en promedio variando de 42 a 35 Tm./Has. de igual forma el rendimiento promedio del productor grande con crédito es de 55,74 Tm./Has. con un rendimiento máximo de 68 Tm./Has. y mínimo de 48 Tm./ Has.

Por lo tanto, los productores que accedieron a financiamiento obtuvieron mayor rendimiento en la producción de caña de azúcar con relación a los que no solicitaron

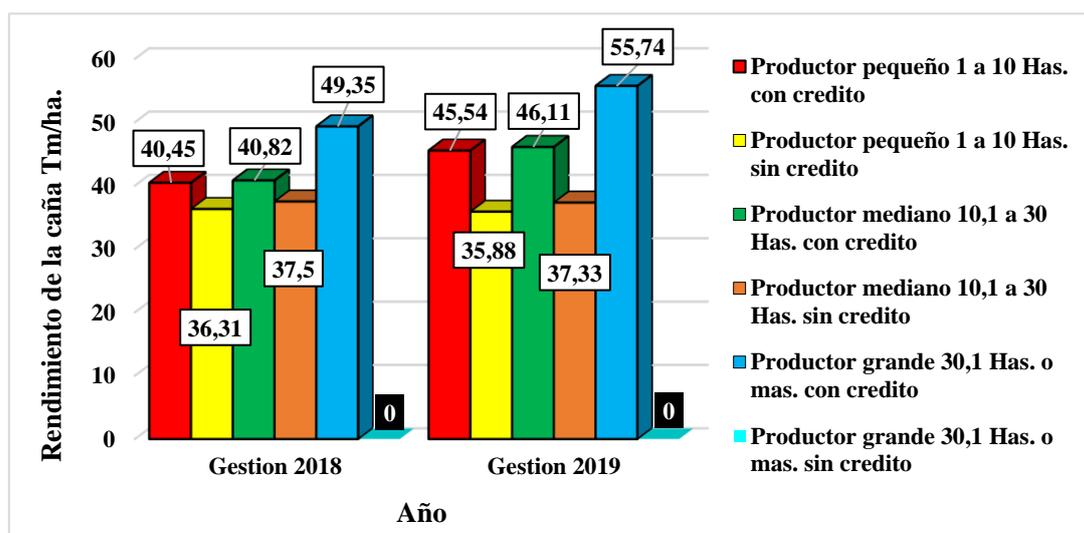
crédito, donde el rendimiento de la producción de caña del productor grande con extensas parcelas de cultivo es superior a los otros estratos, esto nos indica que, el crédito es un factor determinante para mejorar el rendimiento de producción de la caña de azúcar en el municipio de Bermejo.

Cuadro N°19 Rendimiento promedio (Tm./Ha.), según tamaño del productor y acceso a crédito gestión 2018 - 2019

Detalle	Productor pequeño 1 a 10 Has.		Productor mediano 10,1 a 30 Has.		Productor grande 30,1 Has. O más.	
	Con crédito	Sin crédito	Con crédito	Sin crédito	Con crédito	Sin crédito
Gestión 2018	40,45	36,31	40,82	37,50	49,35	0
Gestión 2019	45,54	35,88	46,11	37,33	55,74	0

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Gráfico N°12 Rendimiento promedio (Tm./Ha.) según tamaño del productor y acceso a crédito gestión 2018 – 2019



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Según el gráfico N°12, los productores pequeños que accedieron a créditos indican que hace 1 año atrás el rendimiento de la producción era menor en relación a lo que poseen en la gestión 2019, de un promedio de 40,45 pasaron a 45,54 Tm./Has. lo que significa que, aumentaron su rendimiento aproximadamente 5 Tm./Has. mientras que los productores pequeños sin crédito señalaron una disminución del rendimiento en relación al año anterior de un promedio de 36,31 Tm./Has. a 35,88 Tm/Has.

Así también, los productores medianos que percibieron crédito indican un rendimiento de la producción menor en la gestión 2018 en relación al año siguiente, puesto que, de un promedio de 40,82 Tm./Has. llegaron a 46 Tm./Has., en cambio, los productores medianos sin crédito disminuyeron 0,17 Tm./Has. en relación al año anterior.

De igual forma, los productores grandes que indicaron acceder a un crédito afirman un mayor rendimiento en la gestión 2019 en relación al año anterior, de un promedio de 49,35 Tm./Has. pasaron a 55 Tm./Has. de manera que, aumentaron aproximadamente 6 Tm./Has.

Entre los factores que incidieron en este incremento es en primer lugar la mayor inversión en campo, en segundo lugar, la aplicación de fertilizantes y abono químico y en tercer lugar el control oportuno de malezas, mientras que la incidencia en la disminución del rendimiento se debe a la falta de recursos económicos para el mantenimiento del terreno y factores climáticos.

4.2.2.7 Método de cosecha.

La cosecha de la caña de azúcar en el municipio de Bermejo es realizada por diferentes métodos, el uso de uno o varios sistemas de cosecha dependen de una serie de factores como la topografía y condiciones del terreno, características climáticas, disponibilidad económica y contexto social entre otros.

Cuadro N°20 Método de cosecha de la caña de azúcar

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Manual	57	25,1	25,1
Mecanizada	43	18,9	44,1
Semimecanizada	127	55,9	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Según el Cuadro N°20 el método de cosecha que se adecua a las posibilidades de los productores es el semimecanizado, de manera que parte de la cosecha se realiza con maquinaria agrícola y otra parte por un sistema de cosecha manual.

Este sistema de cosecha genera un menor costo por tonelada cosechada, por lo tanto, presenta una repercusión positiva en el ingreso por tonelada métrica, además de la seguridad en la cosecha y entrega de caña.

4.2.2.8 Ingreso por tonelada métrica.

Cuadro N°21 Ingreso promedio según tamaño del productor y acceso a crédito gestión 2019 (Bs/Tm)

Parámetros estadísticos	Productor pequeño 1 a 10 Has.		Productor mediano 10,1 a 30 Has.		Productor grande 30,1 Has. o más.	
	Con crédito	Sin crédito	Con crédito	Sin crédito	Con crédito	Sin crédito
Media	46,96	39,86	47,5	40,13	53,74	0
Máximo	60	55	55	42	65	0
Mínimo	35	30	40	35	44	0
Desvió estándar	6,168	6,524	4,749	3,189	5,216	0

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Según el cuadro N°21, en este entendido; los productores pequeños que accedieron a crédito percibieron mayores ingresos por la entrega de la materia prima al ingenio, un ingreso promedio de 46,96 Bs./Tm. variando de 60 a 35 Bs./Tm. mientras que, los productores pequeños sin crédito obtuvieron en promedio 39,86 Bs./Tm. variando de 55 a 30 Bs./Tm. De igual forma, los productores medianos con crédito afirman un ingreso promedio de 47,5 Bs./Tm. con un ingreso máximo de 55 Bs./Tm. y mínimo de 40 Bs./Tm. mientras que los productores sin crédito indican un ingreso promedio de 40,13 Bs./Tm. variando de 42 a 35 Bs./Tm. Así mismo los productores grandes que obtuvieron crédito afirman un ingreso promedio de 53,74 Bs./Tm.

Por lo tanto, considerando los productores pequeños con crédito obtuvieron un ingreso de 46,96 Bs./Tm, el productor mediano con crédito aproximadamente el mismo monto, sin embargo, el productor grande con crédito obtiene un ingreso de 53,74 Bs./Tm. lo que significa, que el ingreso promedio de los productores grandes es superior al ingreso de los otros estratos.

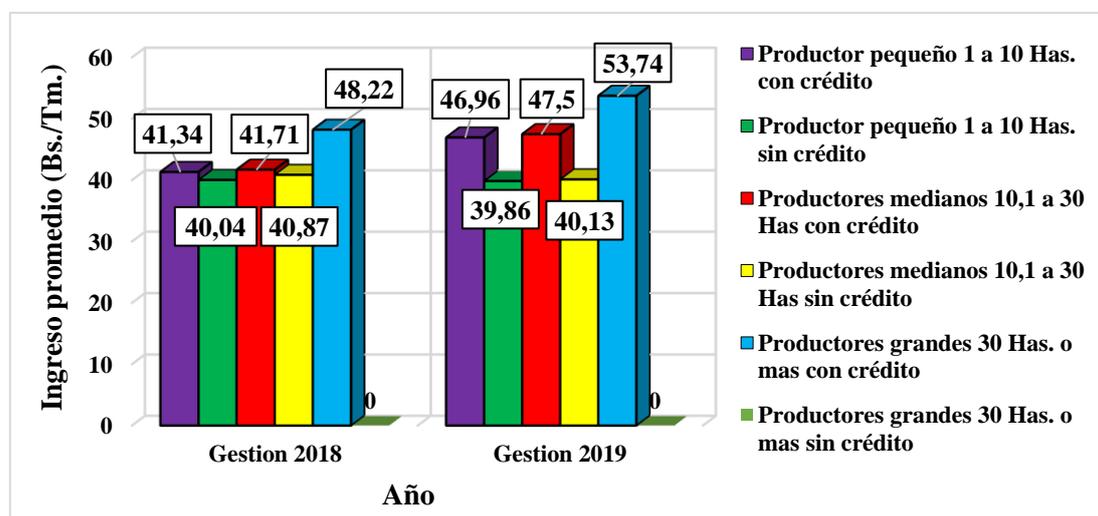
Teniendo en cuenta a los productores sin crédito, el productor mediano tiene un ingreso promedio superior al productor pequeño, sin embargo, los productores grandes en su totalidad accedieron a un financiamiento.

Cuadro N°22 Ingreso promedio según tamaño del productor y acceso a crédito gestión 2018 - 2019 (Bs./Tm.)

Detalle	Productor pequeño 1 a 10 Has.		Productor mediano 10,1 a 30 Has.		Productor grande 30,1 Has. o mas	
	Con crédito	Sin crédito	Con crédito	Sin crédito	Con crédito	Sin crédito
2018	41,34	40,04	41,71	40,87	48,22	0
2019	46,96	39,86	47,5	40,13	53,74	0

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Gráfico N°13 Ingreso promedio según tamaño del productor y acceso a crédito gestión 2018 – 2019 (Bs./Tm.)



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Según el gráfico N°13, los productores pequeños que accedieron a créditos indican que en la gestión 2018 el ingreso era menor en relación a lo que poseen en la gestión 2019, de un ingreso promedio de 41,34 Bs./Tm. pasaron a 46,96 Bs./Tm. con un incremento del 5,62 Bs./Tm. En cambio, los productores pequeños sin crédito señalaron una disminución de 0,18 Bs./Tm. en la gestión 2019 en relación al año anterior. Los medianos productores que accedieron a crédito confirman un incremento del ingreso de 5,79 Bs./Tm. en relación a la gestión 2018 mientras que los productores sin crédito señalan una disminución del ingreso de 0,74 Bs./Tm. en relación al año anterior, y los productores grandes que obtuvieron financiamiento señalan un ingreso mayor de 53,74 Bs./Tm. en relación al año anterior 48,22 Bs./Tm. con un incremento de 5,52 Bs./Tm.

4.2.2.9 Productores que optan por cambiar el cultivo de caña por otro producto.

Cuadro N°23 Productores que optan cambiar el cultivo de caña

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	32	14,1	14,1
No	195	85,9	100,0
Total	227	100,0	-

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

El cuadro N°23, nos muestra que el 86% equivalente a 195 productores cañeros optan en un futuro por no sustituir el cultivo de caña por otro producto y el 14% lo que significa 32 productores indican tener planes de cambiar la producción de caña por otro producto.

Entre los factores que impiden el cambio del cultivo de caña por otro producto según los encuestados es el de contar con un mercado, el de percibir un ingreso seguro y por la rápida comercialización de la materia prima al ingenio.

Una menor proporción de encuestados señalan en un futuro estar dispuestos a sustituir el cultivo de caña de azúcar por la plantación de cítricos con la esperanza de que en futuro la planta procesadora tenga la capacidad para entrar en funcionamiento.

4.2.2.10 Programas solidario comunal (PROSOL).

Cuadro N°24 Productores que reciben beneficio del PROSOL

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	164	72,25	72,25
No	63	27,75	100,0
Total	227	100,0	-

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

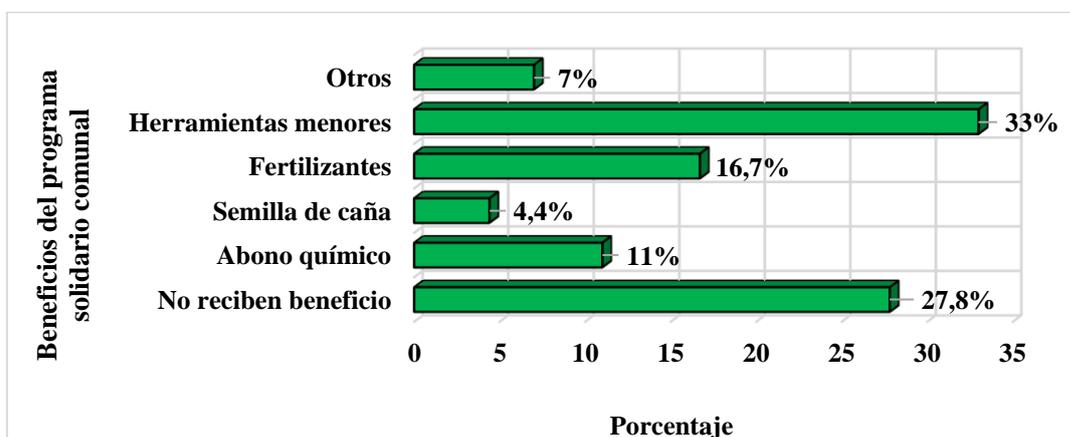
El cuadro N°24, señala que por lo general los productores de caña de azúcar del municipio de Bermejo cumplen con los requisitos que establece el reglamento del PROSOL y por lo tanto son beneficiarios del Programa Solidario Comunal (PROSOL), con el fin de mejorar las condiciones de su actividad productiva e incorporar de manera sostenible la actividad económica, mientras que una menor proporción de encuestados no cumplen con los requisitos impuestos.

Cuadro N°25 Beneficios del programa solidario comunal que recibe el productor

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
No reciben beneficio	63	27,8	27,8
Abono químico	25	11,0	38,8
Semilla de caña	10	4,4	43,2
Fertilizantes	38	16,7	59,9
Herramientas menores	75	33,0	93,0
Otros	16	7,0	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Gráfico N°14 Beneficios del programa solidario comunal que recibe el productor



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Según el gráfico N°14 el beneficio de mayor demanda por los productores cañeros del municipio de Bermejo son las herramientas menores según el 33%, en segundo lugar, los fertilizantes según el 16,7% y tercer lugar el abono químico, equivalente al 11%, entre otros como semilla de caña de azúcar y otros.

4.2.2.11 Apoyo de las instituciones cañeras.

Cuadro N°26 Productores que reciben apoyo de las instituciones cañeras

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	215	94,7	94,7
No	12	5,3	100,0
Total	227	100,0	

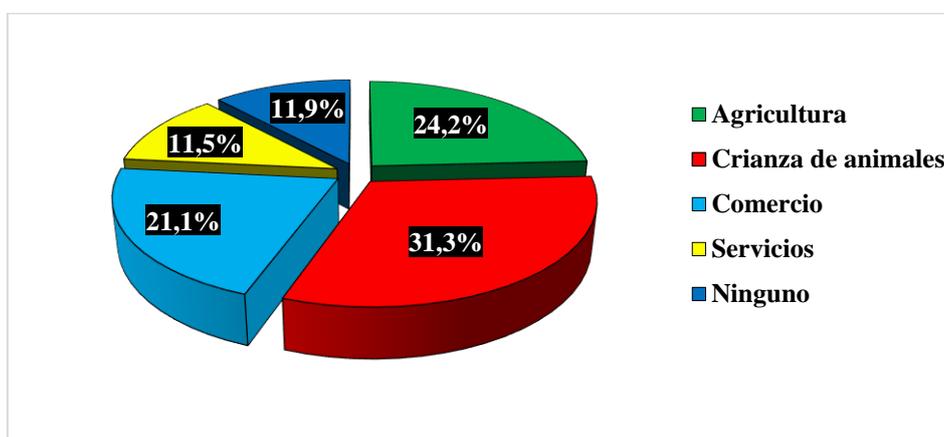
Fuente: elaboración propia en base a encuesta

El cuadro N°26 nos indica que gran parte de los productores de caña de azúcar del municipio de Bermejo reciben algún beneficio de la institución en la cual se encuentran registrados y una menor proporción de encuestados señalan no recibir ningún beneficio ya que no se encuentran afiliados a ninguna institución cañera.

Entre los beneficios que reciben los productores de caña está el cumplimiento del contrato de zafra que garantiza la cancelación a los socios por entrega de la materia prima al ingenio I.A.B.S.A. de manera oportuna y la comercialización rápida del azúcar

4.2.2.12 Actividad del productor al margen del cultivo de caña de azúcar.

Gráfico N°15 Actividad que realiza el productor al margen del cultivo de caña



Fuente: elaboración propia en base a encuesta.

Según el gráfico N°15 de una muestra de 227 familias el 31% de los encuestados señalan dedicarse a la crianza de animales, como ser, aves de corral, peces, porcino, el 24% indican dedicarse a la agricultura, como por ejemplo la producción de cítricos, papa, maíz, hortalizas, el 21% al comercio y el 12% al sector servicios como ser transporte, carpintería.

Existe una menor proporción de encuestados que informan tener como única actividad económica y generadora de ingresos el cultivo de caña de azúcar.

4.2.3 El crédito.

El crédito productivo es un crédito dirigido a apoyar toda actividad de producción agrícola en general, siempre y cuando sean realizadas por el mismo productor.

Según las encuestas realizadas gran parte de los productores de caña de azúcar en el municipio de Bermejo recurrieron a solicitar crédito, ya que representa para ellos la forma de crecer y mejorar el rendimiento de su producción a pesar de que el 72% de los encuestados afirman contar con ayuda como el PROSOL.

4.2.3.1 Acceso al crédito.

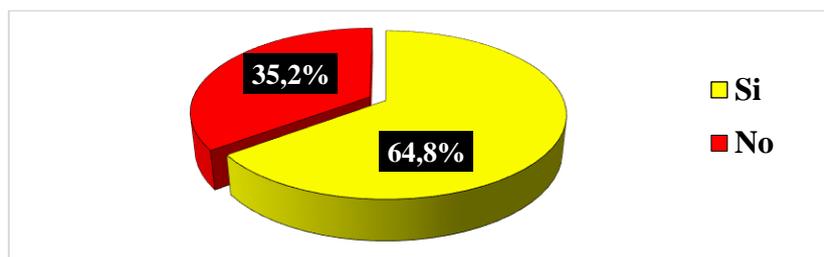
Cuadro N°27 Productores que accedieron a crédito

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	147	64,8	64,8
No	80	35,2	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Según el cuadro N°27, un total de 147 productores cañeros equivalente al 64,8% accedieron a un financiamiento crediticio y el 35,2 % no obtuvieron crédito.

Gráfico N°16 Productores que accedieron a crédito



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

El gráfico N°16 nos muestra que por lo general los productores de caña de azúcar recurrieron a un financiamiento crediticio, sin embargo, una menor proporción señalan no haber accedido a un crédito.

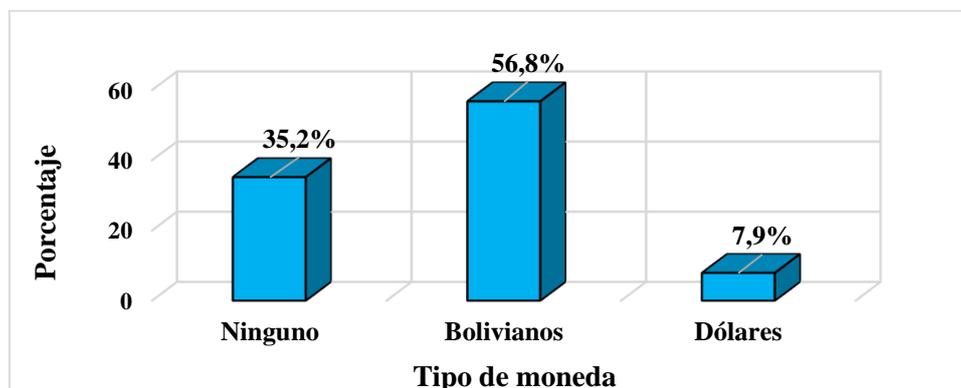
4.2.3.2 Tipo de moneda.

Cuadro N°28 Tipo de moneda solicitada para el crédito

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Ninguno	80	35,2	35,2
Bolivianos	129	56,8	92,1
Dólares	18	7,9	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Gráfico N°17 Tipo de moneda solicitada para el crédito



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

El tipo de moneda con mayor solicitud para el crédito por los productores cañeros fueron en bolivianos según el 56,8% de los encuestados, esto debido a la facilidad de la moneda para la transacción, a pesar de que un 7,9% solicita el crédito en dólares.

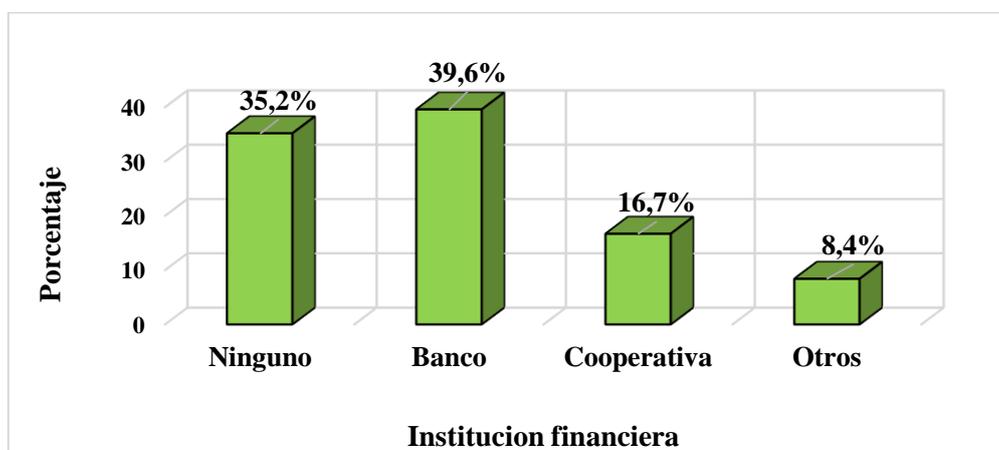
4.2.3.3 Instituciones ofertantes del crédito.

Cuadro N°29 Institución financiera que brinda servicio de crédito

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Ninguno	80	35,2	35,2
Banco	90	39,6	74,9
Cooperativa	38	16,7	91,6
Otros	19	8,4	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Gráfico N°18 Institución financiera que brinda servicio de crédito



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

El gráfico N°18 muestra que el 39,6% de los productores cañeros accedieron al crédito mediante una entidad bancaria, esto se debe a que unos tantos de ellos ahorran en la misma entidad bancaria, y también por la confianza que depositan en dicha entidad, así también, el 16,7% mediante una cooperativa y el 8,4% señala otras formas de tenencia de financiamiento.

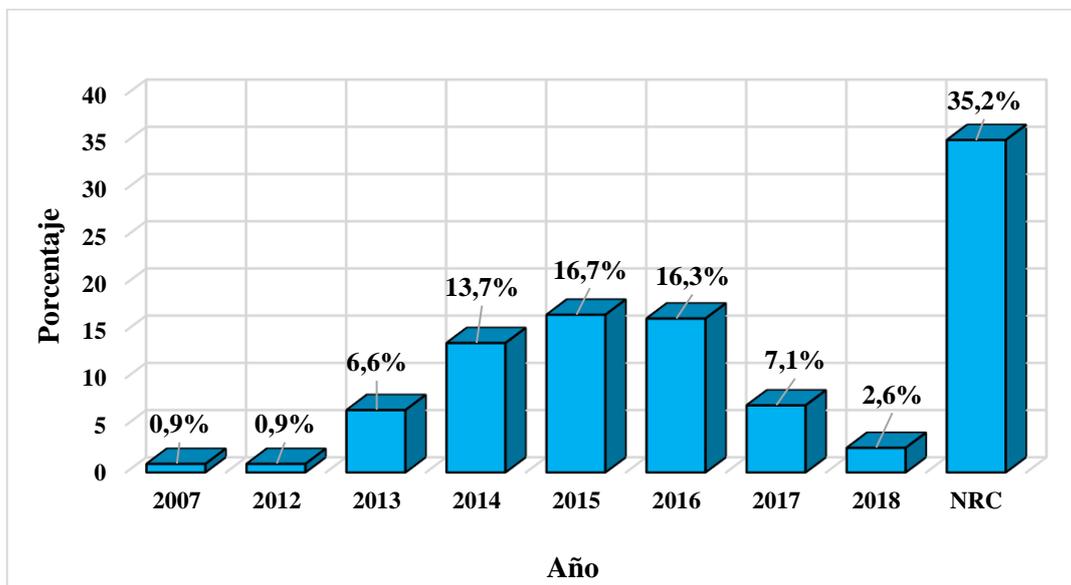
4.2.3.4 Año en el que logran recibir el crédito.

Cuadro N°30 Año que acceden al crédito financiero

Año	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
2007	2	0,9	0,9
2012	2	0,9	1,8
2013	15	6,6	8,4
2014	31	13,7	22,1
2015	38	16,7	38,8
2016	37	16,3	55,1
2017	16	7,1	62,2
2018	6	2,6	64,8
NRC	80	35,2	100
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Gráfico N°19 Año que acceden al crédito financiero



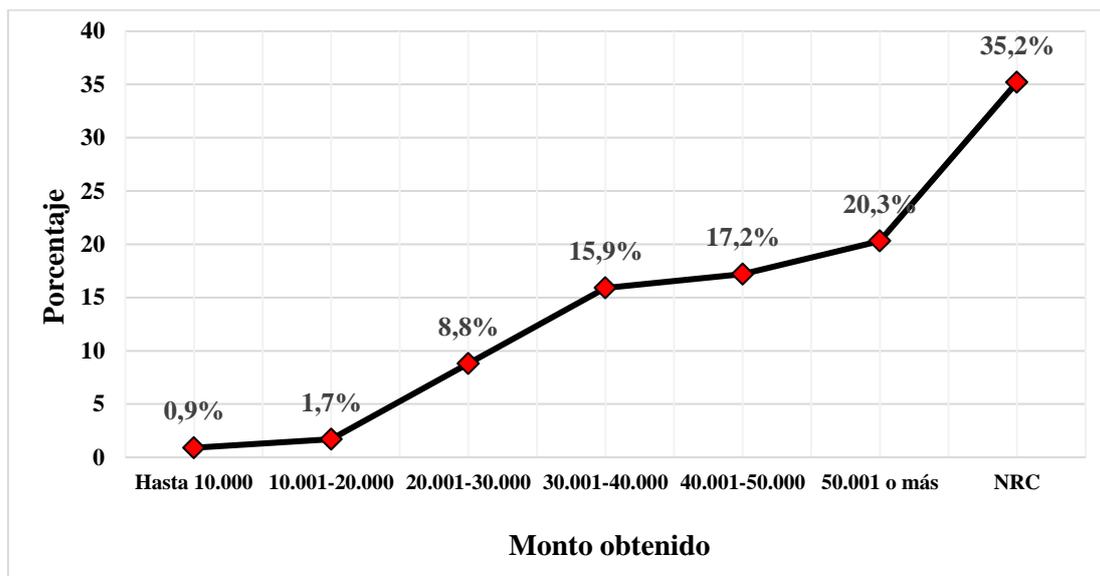
Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Del gráfico N°19, se puede apreciar los años en el que los productores de caña de azúcar solicitan crédito a las entidades financieras, donde un mayor porcentaje solicitaron

créditos en la gestión 2015, representado por el 17% de los encuestados, mientras el 16% de los encuestados recibieron financiamiento el año 2016 y un grupo menor solicitaron crédito en la gestión 2007 y 2012 representado por el 3% de los encuestados.

4.2.3.5 Montos del crédito.

Gráfico N°20 Monto de crédito obtenido (en bolivianos)



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Según el gráfico N°20, se aprecian los montos del crédito que solicitaron los productores de caña de azúcar de la entidad financiera en bolivianos (Bs.). Donde por lo general el 20,30% de los productores solicitaron montos de dinero que van desde Bs. 50.001 o más, mientras que el 17,2% de los productores solicitaron dinero, que van desde Bs. 40.001 a Bs.50.000. y un grupo menor de productores cañeros se prestaron montos de dinero, que van hasta Bs 10.000.

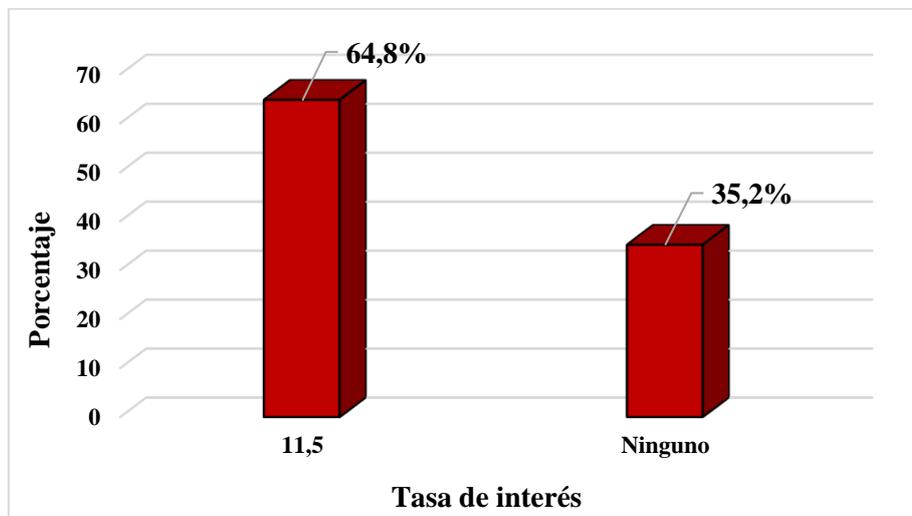
4.2.3.6 Tasa de interés.

Cuadro N°31 Tasa de interés del crédito

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
11,5	147	64,8	64,8
Ninguno	80	35,2	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Gráfico N°21 Tasa de interés del crédito



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

El gráfico N°21 señala que la tasa más frecuente es representada por el 11,5% mediante el crédito productivo; aunque representa la tasa de interés más baja, gran parte de los productores que solicitaron crédito indican que representa una tasa alta ya que es un sector con buenos márgenes de utilidades, pero con carencia de apoyo financiero por parte de las entidades financieras.

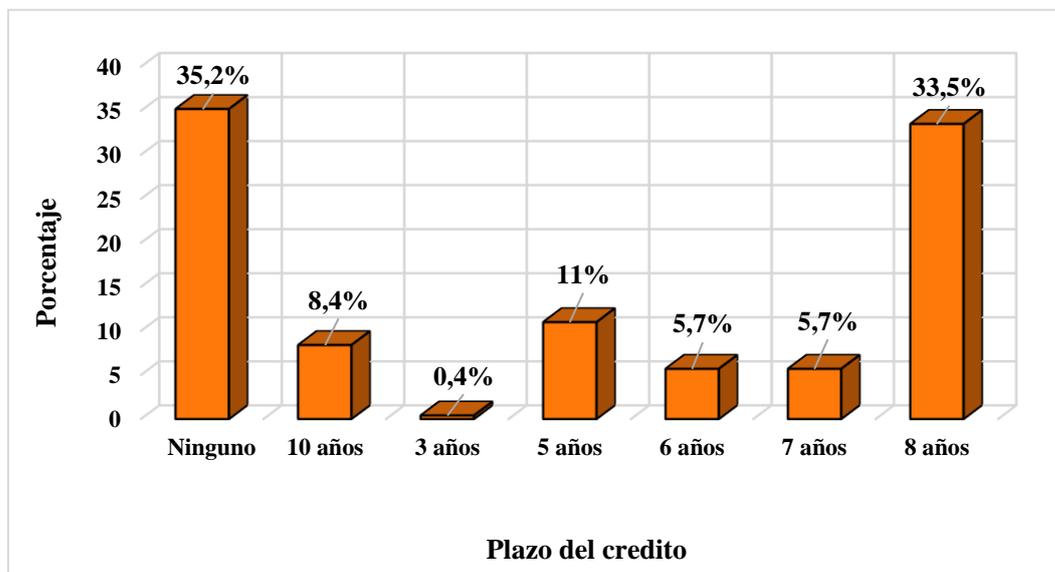
4.2.3.7 Plazo del crédito.

Cuadro N°32 Plazo del crédito

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Ninguno	80	35,2	35,2
10 años	19	8,4	43,6
3 años	1	,4	44,1
5 años	25	11,0	55,1
6 años	13	5,7	60,8
7 años	13	5,7	66,5
8 años	76	33,5	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Gráfico N°22 Plazo del crédito



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

En el gráfico N°22, se observa que el 33,5% de los productores cañeros cancelaron su crédito en un plazo de 8 años, el 11% de los encuestados optan por un plazo de 5 años, el 8,4% indican un plazo de 10 años, el 5,7% en un plazo de 6 y 7 años y finalmente el 0,4% de los encuestados señalan un plazo de 3 años.

El plazo más frecuente es de 8 años que representa el 33,5% del total de los encuestados. A varios de los encuestados les pareció un plazo adecuado para la cancelación del crédito.

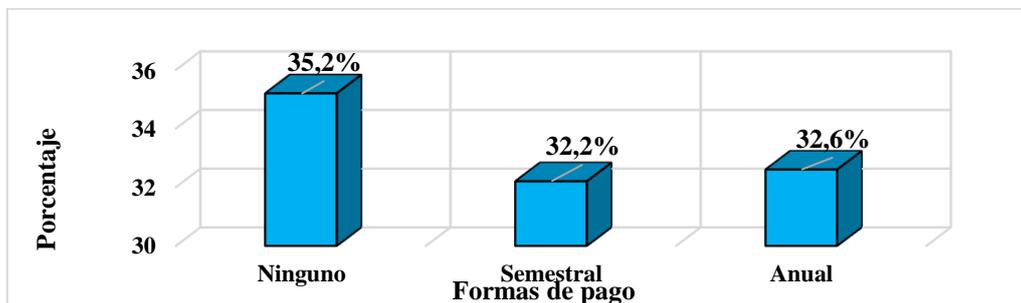
4.2.3.8 Forma de pago.

Cuadro N°33 Formas de pago del crédito

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Ninguno	80	35,2	35,2
Semestral	73	32,2	67,4
Anual	74	32,6	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Gráfico N°23 Formas de pago del crédito



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Del gráfico N°23, se deduce que del total de los encuestados el 32,2% de los productores de caña de azúcar, cancelaron su crédito de forma semestral (cada seis meses), y el 32,6% de los productores de forma anual (cada año).

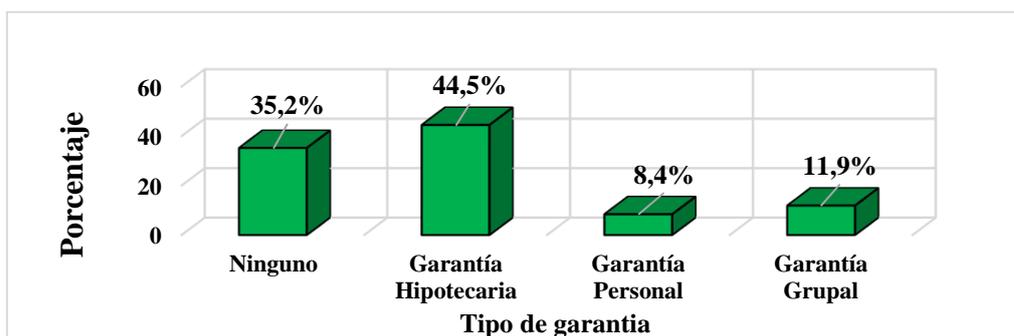
4.2.3.9 Tipo de garantía del crédito.

Cuadro N°34 Tipos de garantía del crédito

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Ninguno	80	35,2	35,2
Garantía Hipotecaria	101	44,5	79,7
Garantía Personal	19	8,4	88,1
Garantía Grupal	27	11,9	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Gráfico N°24 Tipos de garantía del crédito



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

En el gráfico N°24, se aprecian las garantías a las cuales recurrieron los productores de caña de azúcar para obtener el financiamiento crediticio, el mismo muestra que el 44,5%

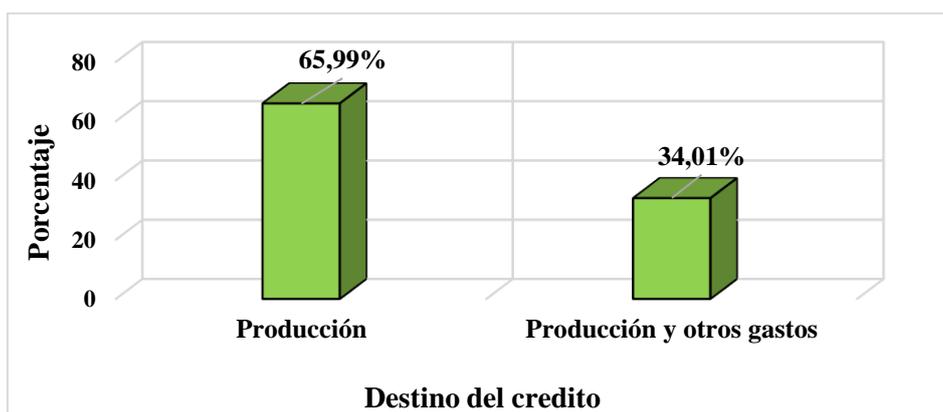
de los productores, dejaron como garantía por el crédito, documentos del inmueble hipotecado.

El 8,4% de los productores señaló haber presentado un garante personal, donde la persona natural o jurídica, en el momento de alguna dificultad de pago, se responsabilizaba del crédito.

Por otro lado; el 11,9% de los productores obtuvieron el crédito con la garantía en grupo, denominada garantía solidaria, mancomunada e indivisible. Este tipo de garantía asegura mayor disciplina en cuanto a derechos y obligaciones, aumentando la probabilidad de devolución del crédito.

4.2.3.10 Destino del crédito.

Gráfico N°25 Destino del crédito



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

De acuerdo al gráfico N°25, el 65,99% de los productores de caña de azúcar, manifestaron, haber destinado el crédito en su totalidad a la actividad cañera, principalmente en el mantenimiento del terreno, compra de fertilizantes, compra de abono químico, compra de herramientas, el 34,01% de los productores, manifestaron también haber destinado parte del crédito en la actividad cañera y la otra parte en otras actividades como son: compra de terreno y/o vivienda urbana, gastos familiares, deudas y educación de los hijos.

Por otro lado, existen otras necesidades a ser cubiertas, como son la adquisición de abono, maquinaria agrícola y campamentos, esto se puede apreciar más en aquellos productores de caña que están en la actividad cañera por más de 10 años.

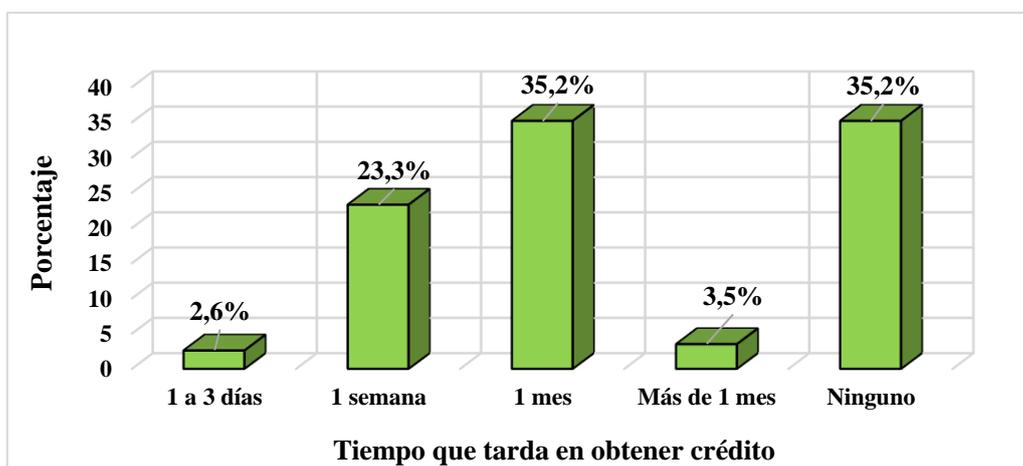
4.2.3.11 Tiempo que tarda en obtener el crédito.

Cuadro N°35 Tiempo que tarda en obtener crédito

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1 a 3 días	6	2,6	2,6
1 semana	53	23,3	25,9
1 mes	80	35,2	61,1
Más de 1 mes	8	3,5	64,7
Ninguno	80	35,2	100
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Gráfico N°26 Tiempo que tarda en obtener crédito



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Según el gráfico N°26, por lo general, un crédito desde el momento de la solicitud hasta la otorgación del crédito varía dentro de un mes, se atribuye este factor en especial, a la distancia de las comunidades del centro de la ciudad de Bermejo, y las pocas garantías reales que ofrecen los productores para obtener un crédito.

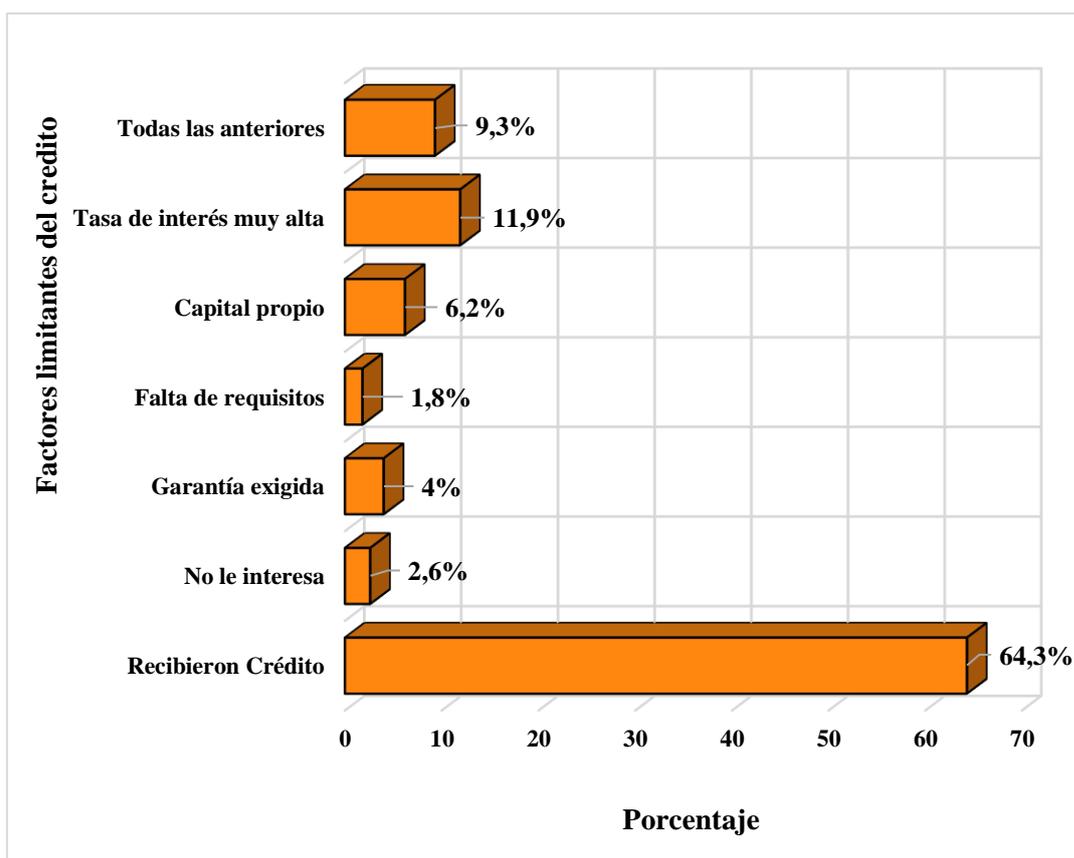
4.2.3.12 Factores limitantes del crédito.

Cuadro N°36 Factores limitantes del crédito

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Recibieron Crédito	146	64,3	64,3
No le interesa	6	2,6	67,0
Garantía exigida	9	4,0	70,9
Falta de requisitos	4	1,8	72,7
Capital propio	14	6,2	78,9
Tasa de interés muy alta	27	11,9	90,7
Todas las anteriores	21	9,3	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Gráfico N°27 Factores limitantes del crédito



Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Del gráfico N°27, se describe que los productores que no accedieron al crédito el 11,9% sostuvieron que la razón fundamental fue por las elevadas tasas de interés, razón por la

que prefieren esperar algún cambio futuro en la banca o esperar que los programas de ayuda productiva les beneficien y que poco a poco consoliden aquello que necesitan.

4.3 EFECTOS DEL CRÉDITO SOBRE LA PRODUCCIÓN DE LA CAÑA DE AZÚCAR

4.3.1 Efectos del crédito.

A continuación, se analiza los efectos del crédito sobre la actividad cañera que indican los productores de caña de azúcar sentir después de haber accedido a un financiamiento crediticio. Los detalles se muestran en los siguientes cuadros.

4.3.1.1 Efectos del crédito sobre el rendimiento de la caña de azúcar.

Cuadro N°37 Efecto del crédito sobre el rendimiento de la caña de azúcar

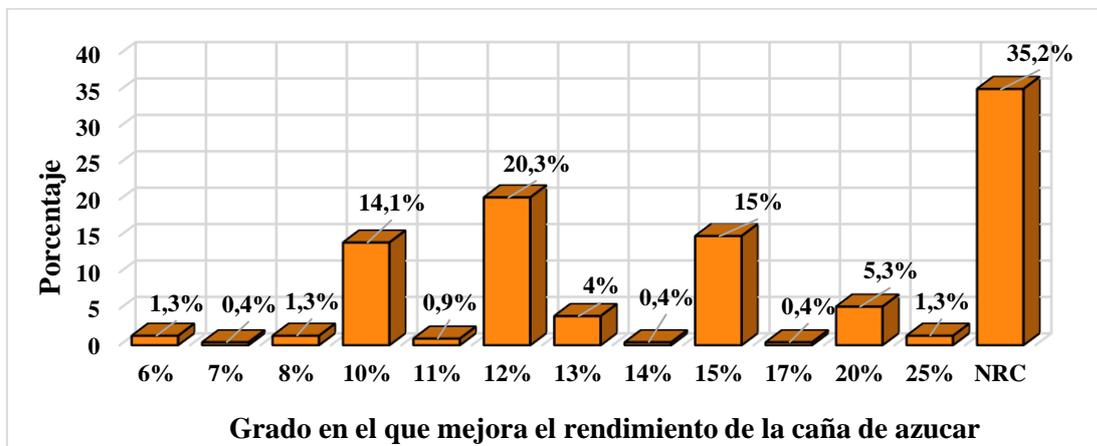
Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
NRC	80	35,2	35,2
Si	147	64,8	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

El rendimiento de la caña de azúcar es de suma importancia para el sector cañero ya que el 65% de los encuestados indican que el crédito tuvo un efecto positivo en el rendimiento, puesto que gran parte del crédito se destinó a la actividad cañera, de manera que, al incrementar el volumen de producción repercute en mejores niveles de utilidades.

El efecto positivo en la producción de caña según el cuadro N°40 se respalda por un aumento en la producción; es decir que los fines con los que se solicitaron los créditos provocó un aumento según 65% de los encuestados.

Gráfico N°28 Grado de mejoramiento del rendimiento de la producción de caña



Fuente: elaboración propia en base a encuesta.

El grado de efecto del crédito sobre el rendimiento de la caña de azúcar se halla entre el 6% y 25% según el 65% de los encuestados, esto debido a que una parte de los encuestados indican como destino del crédito la producción de caña, además de otros gastos familiares.

Según el gráfico N°28 el grado de efecto en el rendimiento con mayor frecuencia es de 12% señalado por al menos 46 equivalente al 20,3% productores cañeros, de la misma manera el grado de efecto con menor frecuencia es de 7%, 14% y 17%. Cada uno señalado por 1 productor cañero.

Además, se puede apreciar como mayor grado de efecto en el rendimiento de la caña un 25% de mejoramiento de la producción por encuestados que indican destinar el 100% del crédito en la actividad cañera.

4.3.1.2 Efectos del crédito sobre el número de hectáreas.

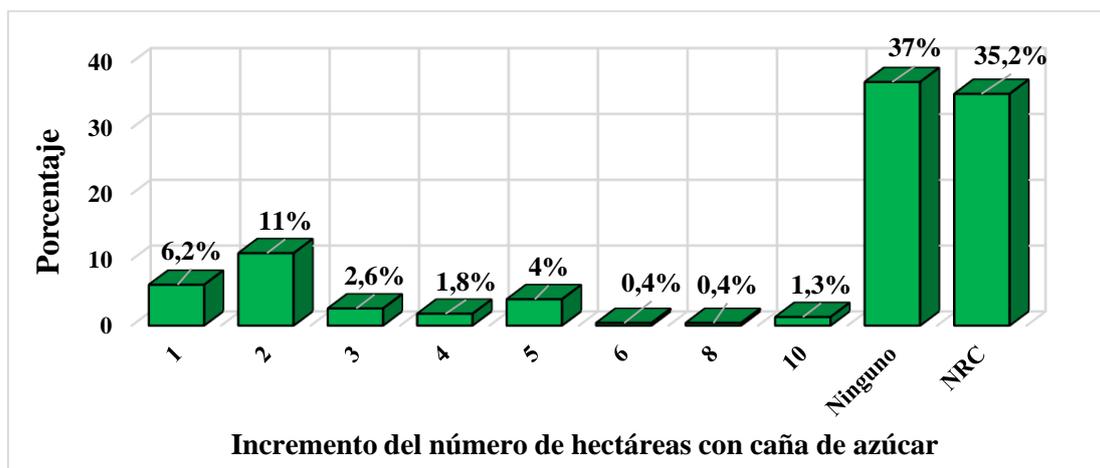
Cuadro N°38 Efecto del crédito sobre el número de hectáreas con caña

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
NRC	80	35,2	35,2
Si	63	27,8	63,0
No	84	37,0	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Del cuadro N°41, al menos 28% de los encuestados señalan haber tenido un efecto positivo incrementando el número de hectáreas con plantación de caña de azúcar a raíz del financiamiento crediticio, por otro lado, indican no haber ampliado sus parcelas con caña según el 37% de los encuestados, estos últimos explican, que se debe a la demanda de un crédito mínimo, con el único fin de mejorar la producción.

Gráfico N°29 Incremento del número de hectáreas con caña de azúcar



Fuente: elaboración propia en base a encuesta.

El gráfico N°29, muestra el efecto del crédito sobre el número de hectáreas con plantación de caña de azúcar que abarca entre 1 a 10 hectáreas según el 28% de los encuestados, una de las razones es la demanda de créditos mínimos por cañeros pequeños y medianos para mejorar el rendimiento de la producción.

La cantidad de hectáreas que se incrementa con mayor frecuencia es de 2 hectáreas según el 11% de los encuestados, así mismo, se observa una cantidad mínima de productores que incrementaron 6 y 8 hectáreas.

4.3.1.3 Efectos del crédito sobre el ingreso.

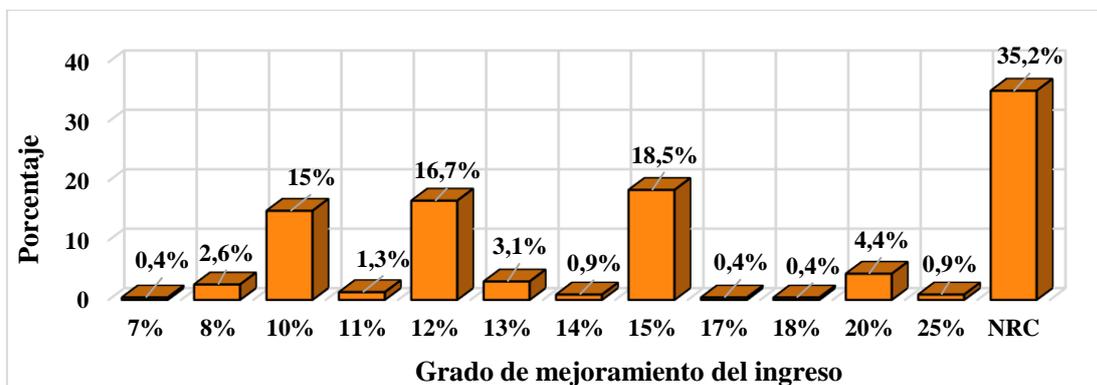
Cuadro N°39 Efecto del crédito sobre el ingreso

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
NRC	80	35,2	35,2
Si	147	64,8	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta

Del cuadro N°42, se puede deducir que 65% de los encuestados afirman haber percibido mejores utilidades, es decir, en su totalidad los productores que accedieron a créditos indican un efecto positivo del crédito sobre las utilidades.

Gráfico N°30 Grado de mejoramiento del ingreso



Fuente: elaboración propia en base a encuesta.

Según el gráfico N°30, por lo general los encuestados indican percibir un efecto positivo en el ingreso, este mismo aumenta entre el 7% y el 25%.

El grado de mejoramiento del crédito sobre el ingreso es de 15% según el 18,5% de los productores cañeros, por otro lado, se puede observar grados de mejoramiento con menor frecuencia de 7%, 17% y 18%.

Cabe señalar que el grado de efecto de mayor incidencia en el ingreso es de 25%, según el 0,9% de los encuestados.

4.3.1.4 Efectos del crédito sobre la mano de obra.

Cuadro N°40 Efecto del crédito sobre la mano de obra

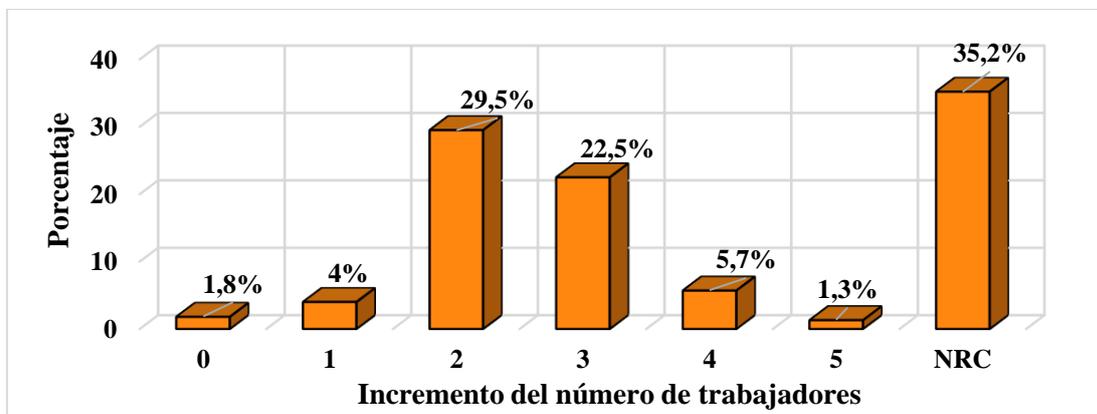
Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
NRC	80	35,2	35,2
Si	143	63,0	98,2
No	4	1,8	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta.

La mano de obra según afirma el sector es algo que aumente significativamente si se incrementa la producción; debido a que el mantenimiento del terreno, la aplicación de fertilizantes y abono químico, la cosecha; es cubierta por mano de obra, razón por el cual

el cuadro nos muestra una mayor proporción de encuestados que afirman un efecto positivo del crédito sobre la mano de obra.

Gráfico N°31 Incremento del número de trabajadores



Fuente: elaboración propia en base a encuesta.

El incremento de trabajadores como efecto del crédito se encuentra entre 1 a 5 trabajadores según el 63% de los encuestados, donde según el gráfico N°31 el incremento de trabajadores generalmente es de 2 trabajadores según el 29,5% de los productores cañeros, de la misma manera el incremento de trabajadores con menor frecuencia es de 5 trabajadores señalan el 1,3% de los encuestados

4.3.1.5 Efectos del crédito sobre la calidad de la producción de caña.

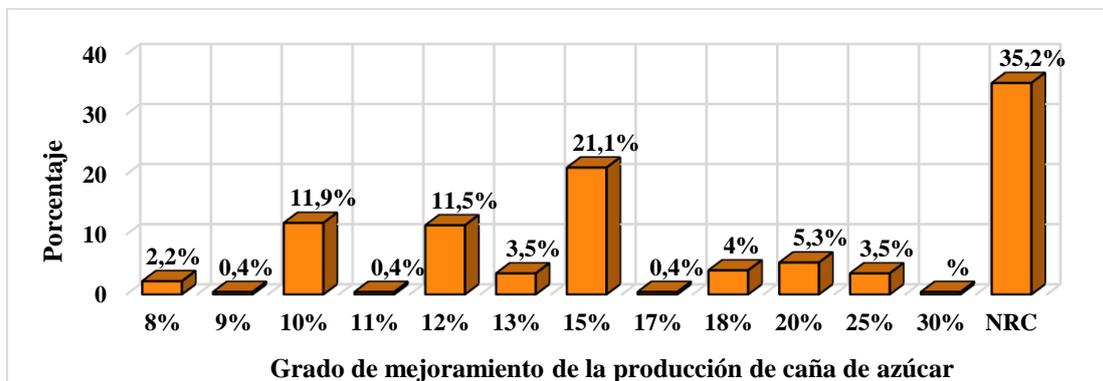
Cuadro N°41 Efecto del crédito sobre la calidad de la producción de caña

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
NRC	80	35,2	35,2
Si	147	64,8	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta.

El 65% de los encuestados señalan que el crédito tuvo un efecto positivo sobre la calidad de la caña de azúcar, esto puede deberse al destino del crédito, a la utilización de maquinaria, a la selección de semilla certificada, y a la utilización de fertilizantes, abono químico (urea).

Gráfico N°32 Grado de mejoramiento de la producción de caña de azúcar



Fuente: elaboración propia en base a encuesta.

Del gráfico N°32, se visualiza que el grado de mejoramiento de la calidad de la producción de caña como efecto del crédito se halla entre el 8% y 30% según el 64,6% de los productores cañeros.

Además, se aprecia que el grado de efecto con mayor representación es de 15% según el 21,1% de los encuestados, y el grado de mejoramiento de la producción de caña de azúcar menos frecuente es de 9%, 11%, 17% y el 30% según el 0,4% de los encuestados.

4.3.1.6 Efectos del crédito sobre la calidad de vida del productor.

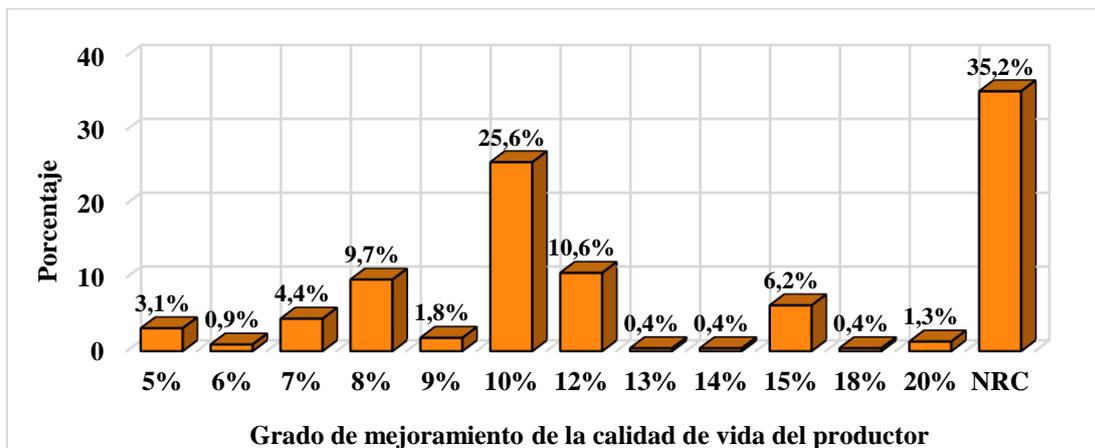
Cuadro N°42 Efecto sobre la calidad de vida del productor

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
NRC	80	35,2	35,2
Si	147	64,8	100,0
Total	227	100,0	

Fuente: elaboración propia en base a encuesta.

Según el 65% de los productores indican haber mejorado su calidad de vida, puesto que la demanda del crédito se produjo con el fin de mejorar la producción, de manera que, se obtengan mejores utilidades. Por lo tanto, el crédito es proporcional al incremento de la calidad de vida de las familias cañeras en el municipio de Bermejo.

Gráfico N°33 Grado de mejoramiento de la calidad de vida del productor



Fuente: elaboración propia en base a encuesta.

Según el gráfico N°33, el grado de mejoramiento de la calidad de vida del productor mejora entre el 5% y 20% según el 64,8% de los productores cañeros. Así mismo el grado de mejoramiento con mayor frecuencia por los productores es de 10% según el 25,6% de los encuestados, y el mejoramiento menos frecuente es de 13%, 14% y 18% según el 0,4% de los productores cañeros.

4.4 OPINIONES DEL PRODUCTOR CAÑERO

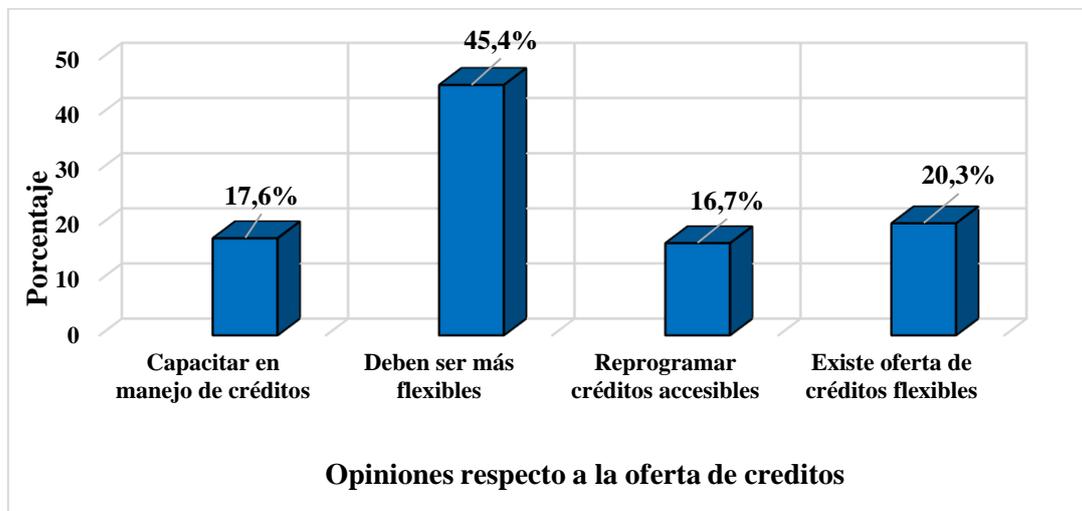
El presente trabajo de grado, plantea dentro de la información recopilada un espacio propicio para conocer de cerca las diversas opiniones con respecto al comportamiento de la oferta de créditos, la relación comercial del ingenio con los productores, las políticas para incentivar la producción y el apoyo que brindan las instituciones cañeras.

A continuación, se muestra a detalle las diversas opiniones respecto a las variables anteriormente mencionadas mediante la presentación de gráficos.

4.4.1 La oferta de créditos productivos.

El sector productivo manifiesta que la ley 393 de Servicios Financieros, establece que uno de los sectores económicos priorizados por la banca a nivel de país es el sector productivo, sector que dinamiza la economía del país, generando mayores fuentes de trabajo y que permite al productor mejorar el rendimiento de la producción e impulsar el desarrollo de su actividad económica a corto y mediano plazo.

Gráfico N°34 Opiniones de oferta de créditos de las entidades financieras



Fuente: elaboración propia en base a encuesta.

Según el gráfico N°34, el 45,4% de los encuestados señalan que la oferta de créditos productivos que brindan las entidades financieras deben ser más flexibles en cuanto a, la tasa de interés, las garantías exigidas, el trámite respectivo, puesto que estos, presentan dificultad para cumplir con los requisitos establecidos, mientras que el 20,3% de los encuestados afirman que existe flexibilidad en la oferta de créditos, como la tasa de interés accesible, garantías flexibles, la facilidad de los tramites, esto debido a, que cuentan con la capacidad de pago y disponen de tiempo oportuno para acceder a créditos productivos.

El 18% indica que se debe programar capacitaciones en manejo de créditos productivos, puesto que desconocen el método de acceder a créditos y el manejo de inversión, por otro lado, el 17% de los encuestados manifiestan la reprogramación de créditos accesibles y exclusivos para este sector.

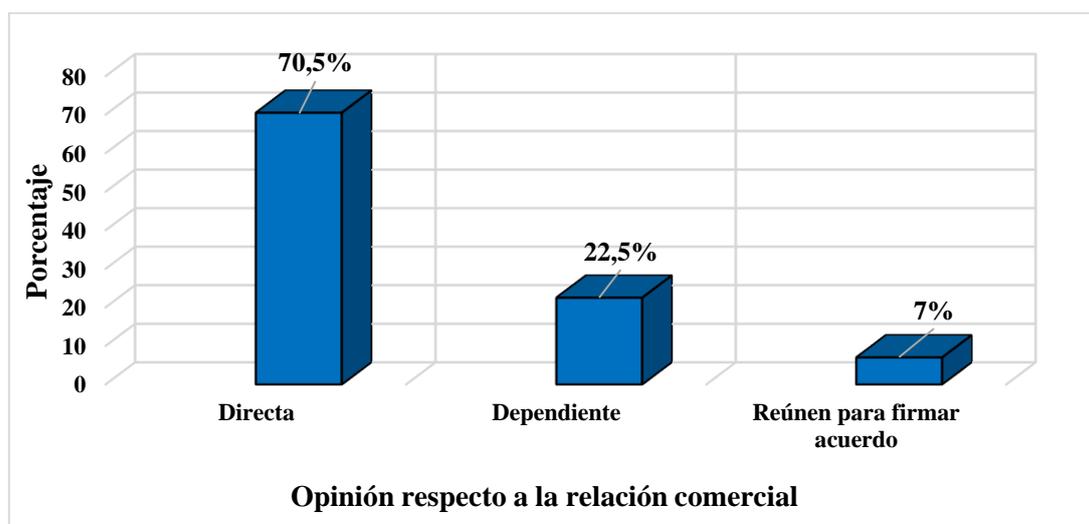
4.4.2 La relación comercial.

La relación comercial entre el ingenio azucarero y los productores de caña de azúcar del municipio de Bermejo es de gran importancia, puesto que, las decisiones de los productores de caña, para cultivar y mejorar sus plantaciones, dependen fundamentalmente de los términos que se establecen en los contratos de suministro de caña con el ingenio. En general, se puede decir que estos contratos buscan garantizar el abastecimiento de caña de manera oportuna y con calidad.

Es así, que los factores que afectan a los productores agrícolas para tomar la decisión de cultivar o no caña de azúcar son muy diversos y la relación comercial no es el más importante, sino que es uno entre varios aspectos a tomar en consideración.

Es por ello, que a continuación presentamos los diferentes criterios respecto a la relación comercial existente entre el ingenio con los productores cañeros.

Gráfico N°35 Opinión respecto a la relación comercial del ingenio



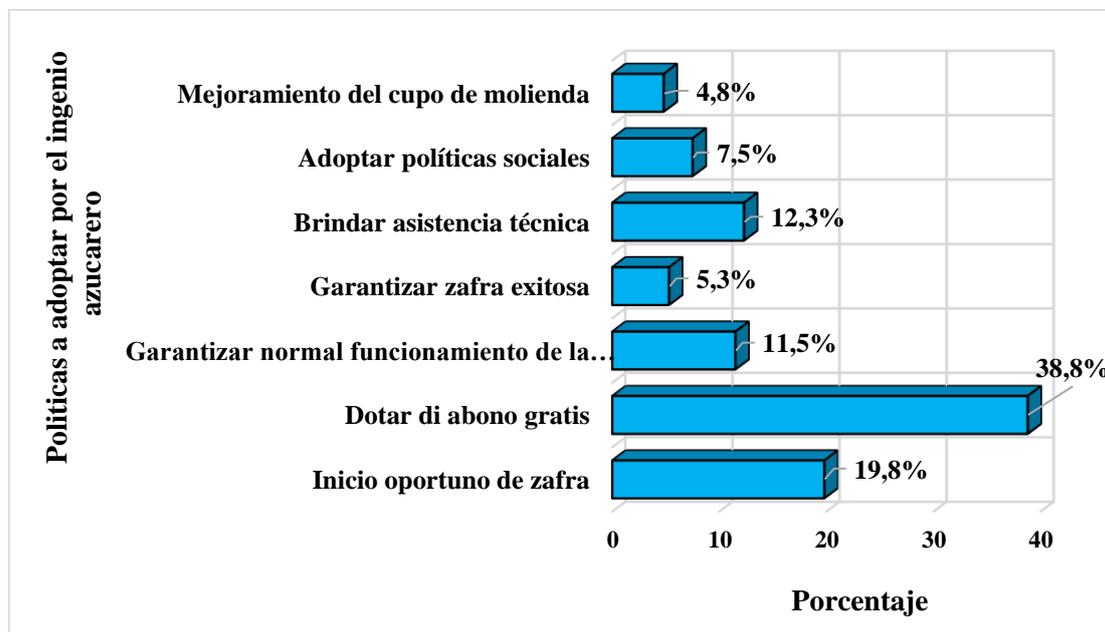
Fuente: elaboración propia en base a encuesta.

Del gráfico N°35, se puede deducir que la relación comercial del ingenio azucarero con los productores de caña de azúcar es directa según el 71% de los encuestados, en cuanto a la entrega de la materia prima al ingenio, así también señalan una relación dependiente, puesto que la cancelación por entregas de la materia prima se realiza mediante instituciones cañeras y según el 7% de los encuestados afirman que tanto el ingenio como los productores se reúnen para firmar un acuerdo.

4.4.3 Las políticas para incentivar la producción.

Las políticas de incentivo a la producción de caña por el ingenio azucarero es de gran relevancia puesto que garantiza una entrega segura de la materia prima al ingenio, y una dedicación plena de los productores en su cultivo, así también deben ser adecuadas de acuerdo a la realidad de cada sector, tanto de la industria azucarera como el sector cañero.

Gráfico N°36 Políticas a adoptar por el ingenio azucarero para incentivar la producción



Fuente: elaboración propia en base a encuesta.

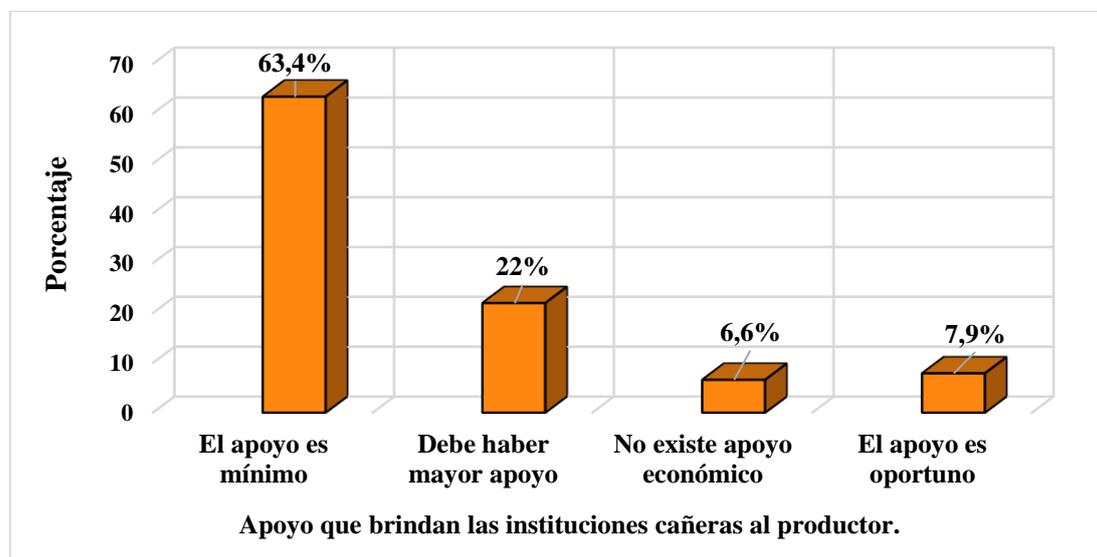
El gráfico N°36, nos muestra las diversas políticas que debe adoptar el ingenio azucarero para incentivar la producción de caña de azúcar según los productores cañeros, entre ellos: la dotación de di abono a precio cero según el 38,8% de los productores, esto debido a que la etapa de transformación de la materia prima en producto implica una serie de procesos dejando residuos de la caña (di abono); el 19,8% de los productores señalan el inicio oportuno de zafra, el 11,5% indica que se debe garantizar el normal funcionamiento de la molienda, de manera que, los productores tengan las posibilidades de entregar la caña en su totalidad; por otro lado, brindar asistencia técnica a los cañeros según el 12,3%, es decir, brindar ayuda y orientación para tomar buenas decisiones, adoptar políticas sociales en beneficio del sector cañero, garantizar una zafra exitosa y por último el mejoramiento del cupo de molienda.

4.4.4 El apoyo que brindan las instituciones cañeras al sector cañero.

El apoyo que brindan las instituciones cañeras al productor cañero es de gran importancia, puesto que permite al productor cañero la entrega de su materia prima al ingenio azucarero, donde los productores cañeros y el ingenio IABSSA, suscriben un acuerdo lo que garantiza la realización de la zafra. Por otro lado, incentiva al productor cañero al

cultivo de la caña de azúcar, al mismo tiempo genera un efecto multiplicador que moviliza la economía de otros sectores que inciden con esta actividad.

Gráfico N°37 Opinión del apoyo que brindan las instituciones cañeras al productor



Fuente: elaboración propia en base a encuesta.

Según el gráfico N°37, el 63% de los encuestados indican que el apoyo que brindan las instituciones cañeras al productor es mínimo, ya que perciben ayuda con la comercialización del azúcar y la cancelación por la entrega de caña, por otro lado, el 22% afirman que debe existir mayor apoyo a este sector en cuanto a asistencia técnica, el 7,9% señala que el apoyo por parte de las instituciones cañeras es oportuno y una menor proporción de encuestados indican que no existe apoyo económico por parte de las instituciones cañeras.

4.5 COSTOS DE PRODUCCIÓN E INDICADORES FINANCIEROS

Para fines académicos se complementa el siguiente estudio con la información otorgada por la Institución Cañera Federación de Productores de Caña de Azúcar de Bermejo (FEPROCAB), con relación a los costos de producción de la caña de azúcar, por lo tanto, como trabajo académico se procede a calcular los indicadores financieros como referencia para contemplar las utilidades que percibe el productor cañero por hectárea de la producción de caña de azúcar en la gestión 2019.

Resumen de los Costos de Producción de la caña de azúcar.

Para determinar el costo total de la producción de caña de azúcar, se agruparon todos los gastos en costos fijos y costos variables. Dentro de los costos fijos, se incluyen la infraestructura y herramientas menores. Entre los costos variables se toman en cuenta los gastos para el control de malezas, gastos para mejoramiento del suelo, labores culturales, gastos en cosecha.

Estructura de costos de la producción de caña de azúcar gestión 2019

✓ Costos fijos de la producción de caña de azúcar.

Cuadro N°43 Costos fijos de la producción de caña de azúcar (Bs./Ha.)

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
A. Infraestructura				200,00
Campamento	Glb	1	200,00	200,00
B. Herramientas Menores				1.000,00
Pala	pza.	1	40,00	40,00
Azada	pza.	1	40,00	40,00
Machetes	pza.	1	35,00	35,00
Pico	pza.	1	50,00	50,00
Mochila Jacto de 20Lts	Mochila	1	600,00	600,00
Tacho de plástico	Barril	1	180,00	180,00
Bidón de plástico	pza.	1	20,00	20,00
Balde de plástico	pza.	1	15,00	15,00
Manguera	Glb	1	20,00	20,00
TOTAL (Bs/Ha)				1.200,00

Fuente: Federación de Productores de Caña de Azúcar de Bermejo (FEPROCAB)

El costo fijo total por hectárea es de Bs. 1.200, los costos fijos se hallan representados por los gastos en infraestructura (costo de limpieza del campamento), y gastos en herramientas menores entre ellos pala, azada, machetes, pico, mochila jacto de 20 litros, tacho de plástico, bidón de plástico, balde de plástico, manguera

✓ **Costos variables de la producción de caña de azúcar.**

Cuadro N°44 Costos variables de la producción de caña de azúcar (Bs./Ha.)

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
C. Control de Malezas (Herbicidas)				440,00
Herbicida (2,4-D) Sal Amida	Lts	2	80,00	160,00
Herbicida Ametrex-80	Kg	3	70,00	210,00
Herbicida Arsonex	Lts	1	70,00	70,00
D. Mejoramiento de suelo (Fertilizantes)				340,00
Urea (46-0-0) de 50 Kg.	Saco	1	170,00	170,00
Fosfato Di amónico (18-46-0)	Saco	1	170,00	170,00
E. Labores culturales				160,00
Aplicación de herbicidas	Tacho/Ha	1	80,00	80,00
Aplicación de fertilizantes	Jornal	1	80,00	80,00
F. Cosecha				4.650,00
Corte de caña (Zafretero)	Toneladas	50	60,00	3.000,00
Transporte de caña a la fabrica	Viaje	5	250,00	1.250,00
Jefe de grupo	Viaje	5	80,00	400,00
TOTAL				5.590,00

Fuente: Federación de Productores de Caña de Azúcar de Bermejo (FEPROCAB).

Los costos variables total por hectárea es de Bs. 5.590, estos se componen de gastos para el control de malezas, entre ello, gastos en herbicida de 2 litros por hectárea, gastos en mejoramiento de suelo, urea, fosfato diamónico por saco, gastos en labores culturales como la aplicación de herbicida en tacho por hectárea, gastos en aplicación de fertilizantes por jornal, gastos en cosecha como ser, corte de caña por tonelada métrica, transporte de caña por viaje, jefe de grupo por viaje.

✓ **Costo total de la producción de caña de azúcar.**

Cuadro N°45 Costo total de la producción de caña de azúcar

Costo total (Bs/Ha)	Cantidad
Costo fijo total	1.200,00
Costo variable total	5.590,00
Total	6.790,00

Fuente: Federación de Productores de Caña de Azúcar de Bermejo (FEPROCAB).

El costo total es la suma del costo fijo y el costo variable, por lo tanto, el costo total es de Bs. 6.790 por hectárea.

✓ **Determinación de la utilidad neta.**

Cuadro N°46 Determinación de la utilidad neta

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
INGRESOS				9.750,00
S/contrato 1,3 QQ/TM, precio azúcar 150. Bs/QQ = 195 Bs/TM	Tm/Ha	50	195,00	9.750,00
EGRESOS				600,00
Descuentos s/contrato 12 Bs/Tm	Tm/Ha	50	12,00	600,00
INGRESOS NETOS (Bs/Ha)				9.150,00

Fuente: Federación de Productores de Caña de Azúcar de Bermejo (FEPROCAB).

Considerando que 1 Tm de caña de azúcar produce 1.3 qq de azúcar y el precio por quintal de azúcar es Bs 150 se tiene que el precio por Tm es Bs 195, teniendo en cuenta que 1 Ha de caña rinde 50 Tm teniendo como resultado un ingreso parcial de Bs 9.750 por Ha. Así mismo, conociendo que las instituciones cañeras efectúan un descuento de Bs 12 por Tm, se tiene un gasto de Bs 600 por Ha. dando como resultado un ingreso neto total de Bs 9.150 por hectárea.

Cuadro N°47 Utilidad neta de la producción de caña de azúcar

UTILIDADES	Cantidad
Utilidad neta por hectárea de caña de azúcar en (Bs./Ha.)	2.360,00
Utilidad neta por tonelada de caña de azúcar en (Bs./Tm.)	47,20

Fuente: Federación de Productores de Caña de Azúcar de Bermejo (FEPROCAB).

La utilidad neta por hectárea de caña de azúcar es igual a la diferencia del ingreso neto y el costo total, que está compuesto por el costo fijo más el costo variable, teniendo como resultado Bs 2.369 por Ha, y la utilidad neta por tonelada métrica de caña de azúcar es igual a Bs 47,20 por tonelada métrica.

✓ **Indicadores financieros.**

Cuadro N°48 Indicadores financieros

INDICADOR FINANCIERO	En (Bs)
Costo unitario por quintal de azúcar	150,00
Ingreso neto (Bs./Ha)	9.150,00
Costo Total (Bs./Ha)	6.790,00
Relación Beneficio /Costo	1,3475700
Utilidad neta por hectárea	2.360,00
Utilidad neta por tonelada	47,20

Fuente: Federación de Productores de Caña de Azúcar de Bermejo (FEPROCAB),

La relación beneficio costo nos indica que por cada bs. invertido en el costo de producción de la caña de azúcar se obtiene una ganancia de Bs. 1,35 es decir, que el productor de caña de azúcar está produciendo eficientemente.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Luego de haber realizado el análisis de resultados y en base a los objetivos planteados en el trabajo de investigación, se llega a las siguientes conclusiones:

- ✓ Según las características generales del municipio, se concluye que la industria azucarera ha sido uno de los factores que ha estimulado la producción de la caña de azúcar.
- ✓ La población que se dedica al cultivo de la caña de azúcar es de 556 productores cañeros según el control técnico cañero gestión 2019.
- ✓ De acuerdo a las características generales del productor de caña de azúcar, la comunidad con mayor participación de productores es Colonia Linares, frecuentemente se trata de propietarios agricultores de tendencia masculina, que cursaron el nivel primario, de una edad frecuente de 53 a 59 años, por lo general se encuentran casados, en su mayoría poseen 3 a 5 hijos dependientes, con una experiencia en el rubro de 11 a 15 años de antigüedad, generalmente se encuentra asociado a una institución cañera denominada FE.PRO.CAB.
- ✓ Dentro de los aspectos económicos se concluye que por lo general los productores cañeros poseen de 6 a 15 has. aproximadamente donde el 92,41% son productores pequeños y el 7,59% productores medianos, por otro lado, el rango de menor frecuencia es de 46 a 55 has. del cual el 100% equivale a 2 productores grandes, generalmente poseen terreno plano.
- ✓ Entre los factores que incidieron en el inicio de la actividad cañera es el de continuar con la actividad familiar que les permite la sobrevivencia familiar, donde un 41% de los productores pequeños enfrentan un sistema de cosecha de tipo manual (zafreiros), y el 56% de los productores medianos, también utilizan un sistema de cosecha manual y mecanizada particularmente en terrenos planos. Los productores grandes en su generalidad cuentan con terrenos totalmente planos y su sistema de cosecha es mecanizada haciendo uso de los equipos de la subgobernación a un costo social.

- ✓ Se concluye que los productores que solicitaron crédito financiero obtuvieron un mayor rendimiento de la producción con relación a los productores que no accedieron a un financiamiento, esto indica, que el crédito es un factor determinante para mejorar la producción de la caña de azúcar
- ✓ El método de cosecha practicado en todo el triángulo de Bermejo depende de las características de terreno, plantaciones de caña con terrenos pendientes se practica el sistema de cosecha semimecanizada, y los terrenos planos en su generalidad utilizan un sistema de cosecha mecanizada.
- ✓ Los productores que accedieron a un financiamiento obtuvieron un incremento en sus ingresos en la gestión 2019 con relación a la gestión 2018, mientras que los productores que no accedieron a un crédito indican una disminución mínima de sus ingresos en la gestión 2019 con relación al año anterior.
- ✓ Generalmente los productores de caña de azúcar optan en el futuro por no sustituir el cultivo de caña por otro producto, la investigación técnica da como resultado que esta materia prima cuenta con un mercado seguro, donde el productor confía disponer después de su cosecha con ingresos seguros para el mantenimiento de sus familias.
- ✓ Al margen del cultivo de caña particularmente los cañeros chicos, manifiestan que se dedican a otras actividades para generar nuevos ingresos como a la crianza de animales, agricultura, comercio informal etc.
- ✓ El 65% de las familias productoras de caña, manifiestan que, sí accedieron a un crédito, el restante de las familias cañeras no dispuso de créditos por que ha preferido trabajar con sus ingresos propios y se evita de cubrir costos fiñaneros con tasas de interés muy altas que le provoca la disminución de sus ingresos.
- ✓ El 48% de los encuestados accedieron a un crédito, mayormente solicitado en bolivianos, por una entidad bancaria localizada en nuestra región.
- ✓ Según nuestra investigación de campo, el crédito financiero de mayor incidencia fue de 50.000 Bs. o más, con una tasa del 11,5% con pago anual a un plazo de 8 años y con garantía hipotecaria.
- ✓ Los destinos de los créditos fueron principalmente en la producción de la caña, por otro lado, en el cultivo y otros gastos operativos.

- ✓ Por lo general, un crédito productivo desde el momento de la solicitud hasta la otorgación del crédito mantiene un periodo de un mes.
- ✓ El restante 35,2% de los encuestados no solicitaron ningún crédito debido a que las tasas de interés son muy altas.
- ✓ El 65% de los productores de caña asumen de que el crédito financiero tuvo un efecto positivo en su economía, donde su producción mejora en un 12% (grado de positividad que indican haber obtenido en la producción de caña).
- ✓ El 28% afirma haber tenido un incremento de hectáreas con plantación de caña como resultado efectivo del crédito financiero.
- ✓ El 65 % de los productores de caña asumen un efecto positivo del crédito sobre su ingreso, con un incremento del 15%.
- ✓ Así mismo el 65% de los encuestados afirman haber mejorado la calidad de vida de sus familias en un 10% como efecto del crédito.
- ✓ Según el 45% de los encuestados la oferta de créditos de las instituciones financieras deben ser más flexibles, en cuanto a la tasa de interés, las garantías exigidas y el trámite respectivo.
- ✓ El 70% de los encuestados afirman que la relación comercial del ingenio azucarero con los productores de caña es de forma directa.
- ✓ El 39% de los encuestados mencionan que una de las políticas que debe adoptar el ingenio azucarero para incentivar la producción de caña de azúcar es la dotación de di abono a precio cero.
- ✓ El 63% de los encuestados indican que el apoyo que brindan las instituciones cañeras al productor es mínimo, no existe apoyo económico ni asesoramiento técnico.

5.2 RECOMENDACIONES.

- ✓ El municipio de Bermejo es un sector productivo, donde la población es emprendedora, a pesar de mostrar experiencia en el rubro, requieren de capacitación y actualización para incrementar su producción de manera eficiente.
- ✓ Se recomienda la implementación de mayores líneas de créditos para el aprovechamiento de este sector

- ✓ El sector cañero tendría un mejor crecimiento si la banca privada otorgaría créditos con tasas bajas de interés, dado que, el sector productivo cañero aumentaría la demanda de créditos y mejoraría su nivel de vida.
- ✓ Se recomienda que el sector cañero continúe mejorando el rendimiento de la producción de caña de azúcar (Tm./Ha.) para que perciba mejores ingresos.
- ✓ Se recomienda al productor cañero llevar a cabo un registro diario de las actividades del rubro para así realizar un mejor control sobre las debilidades y amenazas presentes.
- ✓ Para una buena utilización de la superficie cultivada se recomienda capacitar a los productores en el manejo de cultivos; para que este, determine el periodo óptimo de cosecha, buscando además optimizar la producción y la calidad.
- ✓ Se recomienda a instituciones públicas y/o privadas brindar el apoyo oportuno y apoyo en asistencia técnica.
- ✓ Se recomienda a la entidad financiera bancaria realizar un seguimiento en campo más frecuente para brindar solución anticipada ante posibles malos manejos y para concientizar a los productores sobre el aprovechamiento del financiamiento.