UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS

ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE AGRONOMÍA

CARRERA PROFESIONAL DE AGRONOMÍA

"CRÉDITO AGROPECUARIO A PEQUEÑOS PRODUCTORES CON AGROBANCO PUCALLPA"

MONOGRAFÍA POR TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL, PARA OPTAR EL TÍTULO DE INGENIERO AGRÓNOMO

MILAGROS RUIZ FERNANDEZ

PUCALLPA – PERÚ
2021

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
FACULTAD DE CIENCIAS AGROPECUARIAS
ESCUELA PROFESIONAL DE AGRONOMÍA
CARRERA PROFESIONAL DE AGRONOMÍA

ANEXO 4

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN O TESIS

Los Miembros del Jurado que suscriben, reunidos para estudiar y escuchar la sustentación del Trabajo de Suficiencia Profesional, presentado por **MILAGROS RUIZ FERNANDEZ,** denominada: "**Crédito agropecuario a pequeños productores con Agrobanco Pucallpa"**, para cumplir con el requisito (académico o título profesional) de **TÍTULO PROFESIONAL**.

Teniendo en consideración los méritos del referido trabajo así como los conocimientos demostrados por el sustentante lo declaramos: **APROBADO POR UNANIMIDAD** con el calificativo (*) **BUENO**.

En consecuencia, queda en condición de ser considerado Apto por el Consejo Universitario y recibir el: (Grado Académico .....), (Título de **INGENIERO AGRÓNOMO**), de conformidad con lo estipulado en los Art. 3 y 6 del reglamento para el otorgamiento de grado académico de bachiller y título profesional de la Universidad Nacional de Ucayali.

Pucallpa, 17 de diciembre del 2018.

.....	.....
Dr. Gustavo Horacio Celi Arévalo	Ing. Glendy Sánchez Sunción, M.Sc
Presidente	Secretario
.....	.....
Ing. Edwin Poquioma Yuimachi	Ing. Isaías Gonzales Ramírez
Miembro	Asesor

(*) De acuerdo con el Art. 21 del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Nacional de Ucayali, éstas deberán ser calificadas con términos de Sobresaliente, Aprobado por Unanimidad, Aprobado por Mayoría y Desaprobado.

Este trabajo monográfico de suficiencia profesional fue aprobado por el Jurado Evaluador de la Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Universidad Nacional de Ucayali, como requisito para optar el Título de Ingeniero Agrónomo.

Dr. Gustavo Horacio Celi Arévalo

PRESIDENTE

Ing. Glendy Sánchez Sunción, M. Sc.

SECRETARIA

Ing. Edwin Poquioma Yuimachi

MIEMBRO

Ing. Isaías Gonzáles Ramírez

ASESOR

Milagros Ruíz Fernández

CANDIDATA

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACION DE MONOGRAFIA

REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

Yo, MILAGROS RUIZ FERNANDEZ

Autor(a) de la MONOGRAFIA de pregrado titulada:

CRÉDITO AGROPECUARIO A PEQUEÑOS PRODUCTORES CON AGROBANCO PUCALLPA

Sustentada el año: 2018

Con la asesoría de: Ing. Isaías Gonzáles Ramírez

En la Facultad: Ciencias Agropecuarias

Escuela profesional: Agronomía

Autorizo la publicación:

PARCIAL [ ] Significa que se publicará en el repositorio institucional solo La caratula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar **si su monografía o documento presenta material patentable**, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite la DGPI UNU.

TOTAL [X] Significa que todo el contenido de la monografía y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali (www.repositorio.unu.edu.pe), bajo los siguientes términos:

Primero: Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali **licencia no exclusiva** para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi monografía (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

Segundo: Declaro que la **monografía es una creación de mi autoría** y exclusiva titularidad, por tanto, me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 26/03/2021

Email: 30ruizfernandezm@gmail.com
Teléfono: 964589450

Firma:
DNI: 45378515

www.repositorio.unu.edu.pe
repositorio@unu.edu.pe

DEDICATORIA.

A **Dios**, por darme la fortaleza, sabiduría, entendimiento y acompañarme en el día a día a lo largo de la carrera y darme perseverancia para cumplir mis metas. A mi **madre Isaura**, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su amor y apoyo incondicional.

A **mi padre Luis Arturo**, mi ángel que está en el cielo, a pesar de nuestra distancia física, siento que estás conmigo siempre cuidándome y guiándome, aunque nos faltaron muchas cosas por vivir juntos, sé que este momento hubiera sido tan especial para ti como lo es para mí.

A **mis hermanos** y familia en general, por compartir conmigo momentos significativos y ayudarme en cualquier circunstancia de la vida.

AGRADECIMIENTO.

Agradezco a Dios, por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida.

A la Universidad Nacional de Ucayali, por permitirme ser parte de esta casa de estudios.

A mis profesores de la Facultad de Ciencias Agropecuarias, por todas las enseñanzas impartidas en mi formación académica.

A mis padres, que me han enseñado a no desfallecer ni rendirme ante nada y siempre perseverar para culminar esta etapa de mi vida.

A mi hermana Charo, por estar siempre junto a mí, muchas veces poniéndose en el papel de madre.

A mi hermana Meri, por estar siempre brindándome su amor y apoyo incondicional desde donde esté y demostrarme la gran fe que tiene en mí.

A mis tíos abuelos Héctor y Ginita, quiénes con su ayuda y cariño han sido parte fundamental de mi vida.

A todos los que de una u otra manera me ayudaron en todo el proceso de mi formación superior.

INDICE.

RESUMEN. ix
ABSTRACT. x
LISTA DE CUADROS. xi
LISTA DE FIGURAS. xii
I. INTRODUCCIÓN. 1
II. CRÉDITO AGROPECUARIO A PEQUEÑOS PRODUCTORES. 3
2.1. Marco Conceptual. 3
2.1.1. Crédito. 3
2.1.2. Crédito agrario. 3
2.2. Marco teórico. 3
2.2.1. Historia del crédito agrícola en el Perú. 3
2.2.2. El crédito agrícola y el sistema financiero peruano. 5
2.2.3. Acceso al crédito para pequeños productores. 6
2.2.4. Agrobanco como banco de desarrollo del sector agropecuario. 7
2.2.4.1. Antecedentes. 7
2.2.4.2. Oferta Crediticia. 8
2.2.4.3. Segmento objetivo. 9
2.2.5. Situación actual de Agrobanco. 9
2.2.5.1. Cartera. 10
2.2.5.2. Tasa de interés. 10
2.2.5.3. Perfil del cliente. 11
2.2.5.4. Asistencia técnica y seguimiento de los créditos. 11
2.2.6. Asistencia técnica como componente del crédito agropecuario. 12
2.2.7. Política crediticia agropecuaria. 13
2.2.7.1. Condiciones crediticias. 13
2.2.7.2. Tipos de crédito. 14
2.2.7.3. Sectorización. 14
2.2.8. Proceso crediticio para obtener un crédito con Agrobanco. 15
2.2.8.1. Planeamiento. 15
2.2.8.2. Prospección de clientes. 15
2.2.8.3. Admisión. 15
2.2.8.4. Evaluación. 16
2.2.8.5. Aprobación. 17

2.2.8.6. Seguimiento. 17
2.2.8.7. Recuperación de créditos. 18
2.2.9. Proyecto Nuevas Alternativas (NAV). 19
III. CONCLUSIONES. 21
IV. RECOMENDACIONES. 22
V. LITERATURA CITADA. 23
VI. ANEXO. 25

RESUMEN.

Los pequeños agricultores necesitan tener un mejor acceso a financiamiento y capacitación para producir y ganar más, pero los bancos tradicionales no suelen operar en las zonas rurales. Es caro y se considera riesgoso otorgar préstamos a agricultores con poco o ningún historial de crédito, producción estacional y garantías limitadas. La cultura financiera es más importante en el momento actual, que, en épocas pasadas, debido al acelerado crecimiento de los mercados financieros y a la existencia de productos financieros más numerosos y más complejos. Una cultura financiera adecuada nos permitirá descubrir formas efectivas para poder conseguir metas personales y familiares. Agrobanco es el principal instrumento de apoyo financiero del Estado para el desarrollo sostenido del sector agropecuario. De esta manera, promueve y facilita la concesión de créditos (de primer y segundo piso) a los pequeños y medianos productores, incluyendo a las comunidades campesinas y nativas, a las empresas comunales y multicomunales de servicio agropecuario. El proceso crediticio de la entidad financiera, está orientada a cautelar un correcto desarrollo de las actividades de planeamiento comercial, prospección de clientes, admisión, evaluación, aprobación crediticia y seguimiento; con la finalidad de lograr una cartera de colocaciones rentable a través del éxito de las recuperaciones de los créditos. En pro de la modernización del sector y mejora en la tecnología de los medianos y pequeños productores agropecuarios es importante considerar el criterio de capitalización en materia de activos físicos y de conocimientos a través del componente de asistencia técnica, de manera que el impacto del financiamiento sea potente para la mejora de la productividad y calidad de vida. La problemática de la asistencia técnica en el crédito agrícola no radica en determinar quién debe realizarla o pagarla, sino en establecer cómo debe ser suministrada y asegurar que sea eficiente. El acceso a créditos puede contribuir a mejorar la competitividad de los productores y sus organizaciones. El convenio NAV-AGROBANCO se dio para facilitar el crédito a los productores individuales, facilitar el crédito a asociaciones y cooperativas emergentes.

ABSTRACT.

Small farmers need better access to finance and training to produce and earn more, but traditional banks do not usually operate in rural areas. It is expensive and it is considered risky to grant loans to farmers with little or no credit history, seasonal production and limited guarantees. The financial culture is more important at the present time than, in times past, due to the accelerated growth of financial markets and the existence of more numerous and more complex financial products. An adequate financial culture will allow us to discover effective ways to achieve personal and family goals. Agrobanco is the main financial support instrument of the State for the sustained development of the agricultural sector. In this way, it promotes and facilitates the granting of credits (first and second floor) to small and medium producers, including peasant and native communities, to communal and multicommunal agricultural service companies. The credit process of the financial institution is aimed at ensuring the correct development of commercial planning activities, prospecting of clients, admission, evaluation, credit approval and monitoring; in order to achieve a profitable portfolio of loans through the success of the recoveries of the credits. In order to modernize the sector and improve the technology of medium and small-scale agricultural producers, it is important to consider the criterion of capitalization in terms of physical assets and knowledge through the technical assistance component, so that the impact of financing is powerful for the improvement of productivity and quality of life. The problem of technical assistance in agricultural credit is not to determine who should do it or pay it, but to establish how it should be provided and ensure that it is efficient. Access to credit can help improve the competitiveness of producers and their organizations. The NAV-AGROBANCO agreement was made to facilitate credit to individual producers, facilitate credit to emerging associations and cooperatives.

LISTA DE CUADROS.

En el texto. **Pág.**

Cuadro 1. Tarifario de las distintas IFIS que ofrecen crédito agropecuario……11

Cuadro 2. Tipos de crédito……..14

En el Anexo.

Cuadro 1A. Lista de beneficiarios de los créditos otorgados por Agrobanco año 2015……26

LISTA DE FIGURAS.

Figura 1A……27

Figura 2A……...27

Figura 3A……28

Figura 4A……28

Figura 5A……29

Figura 6A……29

Figura 7A……30

Figura 8A……30

Figura 9A……31

Figura 10A……31

Figura 11A……32

Figura 12A……32

Figura 13A……33

I. INTRODUCCIÓN.

El crédito agrícola es un tema que ha sido estudiado extensamente durante los años 1980 y 1990, donde los autores se centran en evaluar el componente social y económico. Actualmente, en medio del contexto peruano de priorización del sector agrario y desarrollo microfinanciero en el ámbito rural, es importante estudiar la situación actual de los agentes y de los procesos que intervienen en el otorgamiento de créditos a este sector. Estos agentes pueden ser formales e informales y ambos realizan un trabajo de evaluación del sujeto de crédito y de las garantías que pueden ser ofrecidas.

La realidad productiva del sector agropecuario es heterogénea, para lo cual se deben realizar ajustes en todos los niveles para dinamizar el mercado de créditos en este sector y hacer que más productores lo soliciten. Actualmente la demanda está limitada por los propios productores, quienes consideran que no requieren de financiamiento para la realización de sus actividades o porque tienen la idea preconcebida que no calificarán para el crédito, por lo cual los costos incurridos no serán retribuidos.

El objetivo del crédito agrícola es propiciar la modernización de la producción agropecuaria, debido a que elimina las limitaciones financieras y acelera la adopción de nuevas tecnologías. Sin embargo, ningún monto de crédito, inclusive a las tasas más bajas y con las mejores condiciones puede garantizar el incremento de productividad si es que no cuenta con el componente de asistencia técnica. La asistencia técnica como parte del financiamiento, debe dejar ser mirada como un criterio de eficiencia económica o como mitigador de riesgo de pago (por mejoras en la productividad); sino que también debe considerarse como un elemento de inclusión que permite mejorar los ingresos y nivel de vida de los beneficiarios de los créditos.

Agrobanco, tras 15 años de presencia en el sector agropecuario tiene una presencia limitada en la participación de créditos. Esto se debe, en parte, al direccionamiento que tuvo en gestiones pasadas que se centraron en la

atención de grandes empresas que ha originado limitación de recursos para los pequeños y medianos productores. Sin embargo, a partir de este año ha implementado un nuevo modelo de negocio, que aún está en fase piloto, que tiene un mercado objetivo potencial de 820 mil medianos y pequeños productores articulados al mercado, acercando el sistema financiero al campo.

La cultura financiera beneficia a los individuos en todas las etapas de su vida: a los niños, haciéndoles comprender el valor del dinero y del ahorro; a los jóvenes, preparándolos para el ejercicio de una ciudadanía responsable; a los adultos, ayudándoles a planificar decisiones económicas cruciales como la compra de una vivienda o la preparación de la jubilación. Asimismo, contribuye a que las familias puedan ajustar sus decisiones de ahorro e inversión a su perfil de riesgo y a sus necesidades, lo que favorece la confianza y la estabilidad del sistema financiero. Igualmente, potencia el desarrollo de nuevos productos y servicios de calidad, la competencia y la innovación financiera. A medida que aumenten los conocimientos financieros de la sociedad, la consecuencia lógica será una mejora de la actuación de las instituciones, al haber una clientela cada vez más responsable, informada y exigente.

El objetivo del presente trabajo es conocer las políticas y el proceso crediticio para acceder a un crédito agropecuario.

II. CRÉDITO AGROPECUARIO A PEQUEÑOS PRODUCTORES.

2.1. Marco Conceptual.

2.1.1. Crédito.

Ololade y Olagunju (2013), definieron el crédito como un préstamo que permite la compra de servicios, dinero o bienes en el presente, basado en la promesa de pagar a tiempo en algún momento en el futuro. De esto se puede inferir que el crédito proporciona los medios para la transferencia temporal de activos o el uso de tales activos de un hombre u organización que los tiene, a un hombre u organización que no los posee.

2.1.2. Crédito agrario.

El crédito agrícola es un instrumento económico encaminado a proveer a la agricultura (cultivos, ganadería, forestación, pesca y actividades afines) los recursos financieros necesarios, cuando el productor carece de capital propio suficiente. El crédito agrícola se encarga de propiciar recursos suplementarios en condiciones tales que el crédito ayude al productor y éste garantice el reintegro en las épocas convenidas.

Así mismo, AGROBANCO indica que este crédito también financia inversiones en infraestructura de riego, maquinarias y equipos, ampliación de plantaciones, entre otros; a fin de lograr un beneficio económico y social como la generación de empleo y mejora de la calidad de vida de una comunidad.

2.2. Marco teórico.

2.2.1. Historia del crédito agrícola en el Perú.

La literatura indica que el primer banco destinado al apoyo del sector agropecuario fue el Banco Agrícola (1931) que años después pasó a llamarse Banco de Fomento Agropecuario (1950). Esta entidad compitió con los bancos comerciales, quienes eran los principales financiadores del sector y a

partir de la década de los 60 los desplazó. Palacios 2006, corrobora esto y revalida que para el año 1975 los bancos comerciales aportaban 10% del financiamiento formal del agro, mientras que el Banco de Fomento Agropecuario pasó a ser el principal generador de créditos agropecuarios.

En contexto del programa de estabilización y reformas estructurales de 1990, se realizó la liquidación del Banco Agrario en mayo de 1992. Como alternativas a esta medida el gobierno dictó la ley de Cajas Rurales y asignó a los Fondeagros la tarea de otorgar créditos en insumos. Sin embargo, ante la demora de la formación de estas nuevas instituciones financieras el crédito para el ámbito rural se concentró en el sector informal y en los bancos comerciales. Las cajas rurales entraron a operar en 1995 bajo supervisión de la SBS y la principal ventaja que poseen es su carácter local, que al igual de los prestamistas informales permite reducir el riesgo de no pago.

Durante la campaña electoral 2000-2001 se lanzó la promesa de creación de un banco especializado en el crédito agropecuario y ya para diciembre del año 2001 se promulgó la creación del Banco Agropecuario – Agrobanco. La misión de este Banco es otorgar créditos al sector agropecuario a través de créditos directos a los productores (banco de primer piso) y a través de instituciones financieras supervisadas (banco de segundo piso).

Los créditos otorgados por Agrobanco, Cajas y Cooperativas están destinados a pequeños y medianos productores; mientras que los clientes de la banca comercial corresponden en su totalidad a productores modernos, con fuerte vinculación al mercado y garantías suficientes que permiten respaldar endeudamiento por altos montos.

Es importante resaltar la participación del crédito informal en el sector agropecuario, el cual se caracteriza por la oportunidad de atención, rapidez y flexibilidad en considerar a la producción como garantía. Este tipo de crédito se limita al corto plazo y es otorgado por una variedad de agentes como comerciantes, acopiadores, transportistas, casas comerciales, prestamistas, etc.

Este tipo de financiamiento surge de la existencia de una demanda financiera que no es atendida por las instituciones del sistema financiero. (Alvarado 2001)

2.2.2. El crédito agrícola y el sistema financiero peruano.

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

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

A pesar que la banca comercial concentra el 67% de los créditos agro (6387 millones de soles) solo representa el 4% de su portafolio. La entidad que concentra mayor parte de su portafolio al financiamiento de actividades agropecuarias es Agrobanco, quien a julio 2017 reporta una cartera de 1558 millones de soles y 68709 mil créditos.

Históricamente el sector agropecuario ha sido caracterizado por presentar mayor deterioro de sus carteras crediticias, debido a malos precedentes de instituciones que no manejaron correctamente la tecnología crediticia para selección y seguimiento de sus clientes (Aguilar 2004).

2.2.3. Acceso al crédito para pequeños productores.

Las instituciones financieras interesadas en atender este mercado se enfrentan a toda una serie de riesgos y desafíos asociados con la producción agropecuaria y los préstamos, como la estacionalidad y la irregularidad consiguiente de los flujos de efectivo, los mayores costos de transacción y los riesgos sistémicos, tales como las inundaciones, las sequías y las plagas y enfermedades de las plantas.

Las dificultades aumentan cuando se intenta ofrecer financiamiento a pequeños productores, especialmente en el caso de los cultivos básicos de bajo valor, cuyos productores no tienen relaciones sólidas con otros agentes de la cadena de valor. El desafío es aún mayor cuando se intenta ofrecer financiamiento a los agricultores de subsistencia o con mínima orientación a mercados locales.

La falta de productos financieros que se adecuen a la realidad productiva agropecuaria es una de las principales causas que explican la baja penetración del crédito en el sector rural. Los actores del mercado formal (IFIS) se centran en financiar a grandes productores debido a que la evaluación económica es el principal determinante para la aprobación, sumado a que cuentan con las garantías necesarias y demás acuerdos financieros que permiten mitigar el riesgo de no pago. Todo lo contrario, ocurre para el pequeño y mediano productor, debido a que el grado de conocimiento sobre ellos es mínimo o nulo, lo cual, sumado a la nula tecnología crediticia para atender estas solicitudes, hace que el perfilamiento del cliente sea el correspondiente al riesgo más alto; lo cual trae consigo el incremento de la tasa, reducción de plazos y mayor requerimiento de garantías. Para el cliente esto se traduce en mayores requerimientos documentarios, de tiempo, gastos incurridos y la percepción de incremento de su solicitud será rechazada.

Para las IFIS, la actividad agrícola no es atractiva por el alto riesgo que supone y por la alta probabilidad de no pago luego de que ocurran eventos

climáticos extremos, en particular luego de la experiencia del Fenómeno del Niño que generó pérdidas significativas al sector microfinanciero.

Según Libélula (2011), las principales barreras se refieren principalmente a:

- Las altas tasas de interés que cobran las instituciones financieras (aún más si se consideran los costos no financieros: comisiones, gastos de hipoteca, etc.).
- El temor a perder la propiedad (que actúa como garantía al crédito).
- Los costos que sugiere tomar el crédito (costos de desplazamiento, costos asociados a firmar documentos, etc.).
- Productos que no se adecúan a la demanda real que tienen.

2.2.4. Agrobanco como banco de desarrollo del sector agropecuario.

2.2.4.1. Antecedentes.

En julio del 2001, bajo gobierno del presidente Alejandro Toledo, el Ministro de Agricultura Alvaro Quijandría recibió la tarea de constituir una Comisión Técnica de Sistema de Financiamiento Rural y Agrario que se encargaría de elaborar el dispositivo legal de creación y diseño de organización del Banco Agropecuario (Agrobanco).

Durante 120 días, la comisión se dedicó a analizar las distintas experiencias y posibilidades de organización para Agrobanco, para lo cual también se incluyeron las opiniones y percepciones de agentes involucrados en la problemática del financiamiento agrario: Cooperación Internacional con representación en el país, representantes de los productores agrarios, representantes de las Cajas Rurales y miembros de la Comisión Agraria del Congreso de la República.

El Banco Agropecuario (Agrobanco) fue creado por la Ley N° 27603 y constituido en junio 2002 como una empresa de economía mixta, en

cuyo capital tiene participación el Estado peruano representado por el Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado (FONAFE) con el 100%. Esta institución está sujeta a está sujeta al régimen de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley N° 26702), la Ley General de Sociedades (Ley N° 26887) y la Ley de Relanzamiento del Banco Agropecuario (Ley N° 29064) a través de la cual se dictaron diversas medidas para fortalecer su gestión.

Agrobanco es el principal instrumento de apoyo financiero del Estado para el desarrollo sostenido del sector agropecuario. De esta manera, promueve y facilita la concesión de créditos (de primer y segundo piso) a los pequeños y medianos productores, incluyendo a las comunidades campesinas y nativas, a las empresas comunales y multicomunales de servicio agropecuario.

2.2.4.2. Oferta Crediticia.

El portafolio actual de productos ofertado por Agrobanco, contempla la atención de créditos para los sectores agrícolas, pecuario, forestal y acuícolas para los destinos de: Capital de trabajo: campaña, compra de insumos, comercialización, extracción y raleo (sector forestal). Capital de Inversión: instalación de cultivos, renovación/recuperación de plantaciones, activo fijo e infraestructura.

Recientemente el Agrobanco, se viene orientando a la conversión en Banco Verde, propiciando acciones de mitigación y adaptación con el objetivo de migrar hacia prácticas de agricultura climáticamente inteligente dentro de una estrategia de seguridad alimentaria y a la mitigación de los desafíos climáticos. Esto se viene desarrollando gracias a una línea de financiamiento con la Alianza Francesa para el Desarrollo – AFD por la suma de 57 millones de euros que trae consigo una línea de asistencia técnica no reembolsable por 5 millones de euros, destinada al desarrollo de productos

crediticios verdes y sistema de incentivos para los clientes que tomen estos créditos.

2.2.4.3. Segmento objetivo.

Actualmente el público objetivo del Banco está conformado por los pequeños y medianos productores agropecuarios que posean áreas productivas en el rango de 3 a 100 hectáreas y que se encuentren agrupados bajo cadenas productivas. Esta nueva segmentación se sitúa sobre un público objetivo de 321 mil productores y 1.3 millones de hectáreas.

2.2.5. Situación actual de Agrobanco.

En relación al número de créditos del sistema financiero al sector agropecuario, Agrobanco tiene el 25% y en términos de saldos colocados solo el 16%, mientras que la banca múltiple concentra el 67% de los créditos. Haciendo un cálculo sin considerar a la banca comercial que se dirige hacia el agroexportador y grandes empresas, Agrobanco posee el 28% en número de créditos y el 34% en saldo de colocaciones. El resto están financiados por las cajas rurales y municipales.

A la fecha, Agrobanco en Pucallpa como Matriz Padre Abad mantiene colocaciones por S/ 21 millones de soles y 1241 mil créditos. El monto promedio del crédito otorgado es S/3000, que en su mayoría corresponde a créditos de corto plazo. La gama de cultivos que se vienen financiando se concentra en: cacao, arroz, maíz amarillo duro y engorde de ganado.
Las tasas de interés que se viene aplicando varían de acuerdo al plazo de cancelación y tipo de producto, de 25% en términos anuales para préstamos en soles. Con respecto a la morosidad se ha incrementado sustancialmente, a la fecha es 48%.

2.2.5.1. Cartera.

Las colocaciones de Agrobanco han mostrado un cambio de tendencia en el último año, las cuales han evidenciado una contracción. A la fecha el saldo de la cartera es S/ 21,317.821 millones.

Lo anterior forma parte de la reorientación del Banco para la colocación de créditos al segmento minorista de pequeños y medianos productores.

2.2.5.2. Tasa de interés.

El Banco Agropecuario - Agrobanco establece las tasas de interés de sus operaciones en función al costo de los fondos, el tipo de cliente, el plazo, el mercado y la moneda en que se otorgan los créditos. La tasa promedio para los créditos agropecuarios es 25%.

La tasa real del crédito, incluyendo intereses, comisiones y gastos corresponde a la Tasa de Costo Efectiva Anual (TCEA). Esta tasa para el caso de Agrobanco, incluiría el costo de la tasa efectiva (TEA), pago al gestor de negocios (2% del costo de producción), pago por seguro de desgravamen (0.0450% mensual), seguro agrícola (2.95% sobre el costo de producción, aplicable solo al sector agrícola y créditos de corto plazo) e ITF (0.005% del monto del crédito).

Cuadro 1. Tarifario de las distintas IFIS que ofrecen crédito agropecuario.

ENTIDAD	TASA DE INTERES	
	MIN	MAX
AGROBANCO	17%	25%
MI BANCO	15%	90%
FINANCIERA CONFIANZA	22%	79%
CMAC AREQUIPA	13%	51%
CMAC HUANCAYO	48%	151%
CMAC MAYNAS		49%
CMAC PIURA	45%	99%

2.2.5.3. Perfil del cliente.

El cliente promedio de Agrobanco es hombre, tiene 46 años, mantiene deudas con 2 entidades, posee 9 hectáreas en producción y recibe un monto de crédito por 12 mil soles para llevar a cabo actividades de producción agropecuarias con empleo de tecnología media.

2.2.5.4. Asistencia técnica y seguimiento de los créditos.

El modelo crediticio de Agrobanco se enfoca principalmente en la evaluación del componente cuantitativo, mientras que la evaluación técnica durante las etapas pre y post desembolso tiene menor peso. A pesar de las mejoras en los modelos de admisión y seguimiento, que tienen como fin controlar la admisión de créditos y la evolución del deterioro de cartera, no han permitido reducir el incumplimiento de pagos debido a que no se ha efectuado una correcta evaluación del medio de pago (activo biológico).

El Agrobanco no brinda asistencia técnica de manera directa, se limita a promoverla a través de personal externo denominado Gestor

de Negocio. Los gestores de negocio son personas naturales o jurídicas que dan prestación de servicios a los clientes en aspectos de asesoría de proyectos, asistencia técnica y de articulación de negocios. Dentro del crédito a otorgar a los clientes, Agrobanco financia el costo que representa la contratación del gestor el cual tiene como referencia el número de hectáreas a financiar, sobre las cuales se fija un porcentaje.

2.2.6. Asistencia técnica como componente del crédito agropecuario.

Los grandes productores cuentan con suficiente capacidad técnica a partir de la experiencia y/o a través del respaldo de un equipo técnico especializado, sumando a que emplean tecnología de punta y cuentan con capacitaciones permanentes. Esta realidad contrasta con la situación de los pequeños y medianos productores, quienes manejan prácticas de producción desfasadas y generalmente enraizadas en generaciones pasadas.

La experiencia de Agrobanco en la contratación de asistentes técnicos externos no ha tenido buenos resultados, debido a que no solo se limitaban a dar soporte técnico sino también a la colocación de créditos, razón por la cual este personal se enfocaban más en el segundo componente.

Las experiencias más exitosas en temas referentes a asistencia técnica son las otorgadas por las ONG’s. Un caso interesante de comentar al respecto es el trabajo de USAID a través de la empresa Alianza Perú Cacao con su modelo “Escuelas de Excelencia de Productividad” donde gracias a la intervención del sector privado como proveedor de tecnología y del estado como facilitador de financiamiento, ha permitido la mejora de la productividad en el cultivo de cacao en los departamentos de San Martín, Huánuco y Ucayali.

2.2.7. Política crediticia agropecuaria.

Las políticas crediticias desarrolladas por Agrobanco, para atención de créditos en el sector objeto de estudio, buscan concordar con la regulación vigente y con los lineamientos institucionales, buscando minimizar el riesgo crediticio y la estandarización de los procesos.

Las instituciones financieras otorgan financiamiento crediticio a productores agropecuarios (personas naturales y jurídicas) con actividades destinadas al sector y con destino para acopiar, transformar y comercializar. La instancia en la cual se aprueban los créditos está dada por las autonomías de cada institución, siendo la máxima autoridad para aprobación de créditos el directorio, quien puede delegar esta responsabilidad en los Comités de Créditos y/o Funcionarios Autorizados que asumen las responsabilidades de tomar estas decisiones. El monto de estas autonomías es variable para cada entidad y dependerá del tipo de cliente (si es nuevo o ya ha trabajo previamente con la institución financiera). En promedio la autonomía de un comité de oficina está cerca a los 100,000 soles o su equivalente en dólares.

2.2.7.1. Condiciones crediticias.

Las condiciones de los créditos en términos de tasas de interés, comisiones, plazos y moneda se rigen por los tarifarios de cada institución. Respecto al valor de las tasas, la banca múltiple maneja las más bajas 16% en promedio. Agrobanco reporta una tasa promedio de 25% y las Cajas bordean el 40%. Algunas instituciones financieras podrían manejar la modificación de sus tasas en algunas operaciones, previa aprobación del Comité de Créditos, Área de Finanzas y Directorio. Los plazos y montos de financiamiento son variables, la banca múltiple evalúa estas condiciones en base a los parámetros y flujos esperados del proyecto a financiar, Agrobanco ofrece plazos y montos ajustados al producto y ciclo de desarrollo, mientras que las cajas establecen, por lo general, plazos de pago mensual y manejan una tabla referencial de costos por cultivo.

2.2.7.2. Tipos de crédito.

Para la atención de los productores, la SBS (Superintendencia de Bancas, Seguros y AFPs) tiene definida la siguiente segmentación, en función al nivel de endeudamiento total en el sistema financiero y al nivel de ventas:

Cuadro 2. Tipos de crédito.

Tipo de crédito	Característica
Corporativos	Ventas anuales mayores a S/. 200 millones de nuevos soles
Grandes empresas	Ventas anuales entre S/. 200 y S/. 20 millones de nuevos soles
Medianas empresas	Ventas anuales entre S/. 20 millones y S/. 300 mil nuevos soles
Pequeñas empresas	Ventas anuales entre S/. 300 y S/. 20 mil nuevos soles
Microempresas (MES)	Ventas anuales no mayor a S/. 20 mil nuevos soles
Consumo revolvente	Saldos pendientes fluctúan en función de las propias decisiones del deudor
Consumo no revolvente	Saldos pendientes no fluctúan en función de las propias decisiones del deudor
Hipotecarios	De acuerdo a la capacidad de pago de la unidad familiar y características de la compra

Fuente: SBS.

2.2.7.3. Sectorización.

Los clientes son asignados a un funcionario sectorista, quien maneja todas las cuentas del cliente con el propósito de efectuar el seguimiento, recuperación de los créditos otorgados, detectar problemas que pudieran surgir y desarrollar planes que permitan su recuperación dentro de los plazos establecidos. Este funcionario tiene continúa comunicación con el cliente mediante visitas, vía telefónica o correo electrónico. Los sectores que abarca la MATRIZ PADRE ABAD son: Pucallpa, Aguaytía, Puerto Inca y Atalaya.

2.2.8. Proceso crediticio para obtener un crédito con Agrobanco.

2.2.8.1. Planeamiento.

Las instituciones financieras, para otorgamiento de créditos en cualquiera de los sectores económicos contempla la recopilación de información para elaboración del Plan de Negocios. Aquí se especifican los niveles de exposición de crédito proyectados por actividad económica por zona geográfica y por tipos de productos y servicios a ofrecerse, así como los segmentos de mercado que se atenderán precisando el perfil financiero y económico del cliente deseado. Adicionalmente se fijan metas y se determinan los grados de concentración de cartera y el rendimiento esperado tanto por producto como por servicio.

2.2.8.2. Prospección de clientes.

Esta fase consiste en la obtención de información de primera mano y de un riguroso proceso de análisis de aspectos cuantitativos y cualitativos que permitan una adecuada identificación, cabal conocimiento del cliente y dimensión del riesgo de crédito asociado al perfil del cliente establecido. Para lograr lo indicado, el sectorista o funcionario asignado debe realizar visitas al predio productivo y solicitar todos los sustentos necesarios al prospecto de cliente.

2.2.8.3. Admisión.

Esta fase contempla la verificación del cumplimiento de los lineamientos crediticios determinados por la institución financiera, dentro de los cuales se señalan lo más representativos:

- Clasificación crediticia titular y conyugue

- Experiencia en la actividad
- Edad
- Nivel de endeudamiento
- Documentación legal: tenencia del predio, productor agropecuario
- De manera general, la institución financiera no admite como sujetos de créditos en los siguientes casos, presentan o han presentado obligaciones morosas en el sistema financiero.
- Hubieren dispuesto de los bienes otorgados en garantía.
- Incluidas en el archivo negativo (lavado de activos)
- Figuren en INDECOPI como insolventes, con junta de acreedores, en proceso de reestructuración, en proceso de liquidación o que sean funcionarios o gerentes de empresas declaradas insolventes.
- Personal que labora en la misma institución o sus relacionados directos.
- Personas mayores de 75 años.
- Personas con cuestionamientos e investigaciones preliminares.
- En contexto de eventos catastróficos previstos o confirmados.

2.2.8.4. Evaluación.

La evaluación de una línea de financiamiento se regula por las metodologías de admisión y tecnología crediticia, basada en el análisis de la evolución histórica financiera del cliente, así como en el flujo de caja integral incluyendo todos los ingresos del cliente y sus egresos (se consideran todas actividades agropecuarias y otros ingresos no agropecuarios). En el caso de financiamiento a personas jurídicas se evalúan los estados financieros y fundamentalmente la proyección de la capacidad de pago determinada en el flujo de caja integral de cada proyecto.

Si bien cada institución financiera que otorga crédito al sector agro tiene exigencias más estrictas para este sector, se evidencia que poseen falencias para evaluar temas relacionados al componente técnico productivo y escenario de los productos financiados (precios en chacra, costos

de insumos y mano de obra, condiciones climáticas y situación sanitaria). Tal es el caso de los créditos otorgados al sector cafetalero antes del ataque de la Roya Amarilla, donde Agrobanco otorgó créditos sin considerar la capacidad de generación de medios de pago del cultivo, de su situación agronómica, así como de la factibilidad económica del proyecto a financiar y solo se centraron en aprobar créditos teniendo únicamente como sustento la garantía. Por esta razón, los cafetaleros se encontraban sobre endeudados y la presión social el estado tuvo que responder comprando las deudas frente a instituciones privadas.

2.2.8.5. Aprobación.

La aprobación de un crédito se otorga de manera colegiada cuando el proyecto cumple con los criterios de aceptación de riesgo establecidos por la entidad. Debido a que existe un procedimiento para la aprobación de créditos donde intervienen diversos actores, existe un alto número observaciones y rechazos (que podrían estar originadas por el desconocimiento del producto a financiar) que dilatan el tiempo de atención. Estas demoras en la evaluación originan largos plazos de espera, gastos incurridos por el solicitante y el desembolso a destiempo en relación a la estacionalidad productiva. Estas son características comunes en los créditos agropecuarios y son una de las principales razones de la baja penetración de los créditos.

2.2.8.6. Seguimiento.

El seguimiento de los créditos por parte de la entidad financiera es fundamental para lograr la recuperación de los créditos en los plazos estipulados. En este sentido, la mayoría de entidades financieras delegan a los funcionarios comerciales realizar visitas periódicas y mantener contacto permanente con su cliente para evaluar el adecuado destino de los fondos y evolución del medio de pago.

Es complicado el acceso a los reglamentos de supervisión de las entidades financieras relacionadas al sector en estudio, por lo cual no se puede hace referencia a cada caso específico. Sin embargo, en la práctica se observa que las Cajas son las entidades que tienen mayor contacto con sus clientes, debido a que cuenta con un gran número de personal encargado de realizar varias visitas a lo largo de la vigencia de los créditos.

La realidad de las Cajas contrasta con la observada en Agrobanco, donde el número de trabajadores es bajo en relación al número de clientes que atiende. Por ello recurre a la contratación de agentes externos denominados Gestores de Negocio, para llevar a cabo labores de visita a clientes, seguimiento y soporte técnico. A pesar de esto, el número de gestores es también limitado para realizar el adecuado seguimiento a los clientes.

Lo ideal en todos los casos, es que la periodicidad de visitas al cliente este basado en el ciclo del cultivo y/o financiamiento otorgado y que la información a registrar sea la adecuada para evaluar el desempeño del crédito.

2.2.8.7. Recuperación de créditos.

Las instituciones financieras privadas se caracterizan por gestionar la cobranza de manera efectiva y en forma inmediata, en comparación con la banca del estado. Para ello cuentan con equipos especializados en cobranzas y un gran número de personal dedicado.

Debido a que el sector agropecuario es vulnerable a la variación de condiciones climáticas, existen medidas de normalización de cartera que pueden emplearse en caso se demuestre la buena disposición del cliente para regularizar sus obligaciones.

- Reprogramación: modificación contractual acordada con el prestatario, que no obedece a dificultades en su capacidad de pago y que permite ajustar los flujos de caja esperados y los cronogramas de pago originalmente pactados. Esta

medida se viene aplicando para solucionar los problemas de pago frente a la presencia de eventos climáticos adversos.

- Refinanciación: modificación contractual acordada con el prestatario, que afecta de manera estructural la viabilidad de pago del deudor y que permite ajustar los flujos de caja esperados y los cronogramas de pago originalmente pactados. Afecta tu calificación en la central de riesgos.

Una vez agotada la gestión de cobranza se procede al inicio de las acciones de la gestión vía demanda judicial. En caso la gestión de cobranza vía judicial no sea favorable para la posición de la entidad financiera o esta no resulta suficiente se procede a castigar la deuda, lo cual consiste en dar el tratamiento de pérdida al monto adeudado por irrecuperabilidad.

2.2.9. Proyecto Nuevas Alternativas (NAV).

El Proyecto Nuevas Alternativas, de USAID Perú, es un proyecto que apoyó a DEVIDA desde que comenzó el plan de post-erradicación en el Valle El Monzón. Este programa también incorpora líneas como fortalecimiento institucional, instalación y mantenimiento de cultivos finca, participación de la mujer, apalancamiento de recursos para mejora de infraestructura social y económica, comunicaciones, asociatividad, acceso a crédito entre otras; sobre la base de la implementación de un paquete de beneficios que incluye la instalación de cultivos como cacao, plátano, arroz, maíz amarillo duro, asistencia técnica, identificación e implementación de obras de infraestructura social y económica básica, entre otros.

USAID a través de NAV (Programa Nuevas Alternativas), suscribió un convenio con Agrobanco, con la finalidad de apoyar en campo la mejora en el acceso al sistema crediticio y financiamiento de los pequeños productores, organizaciones de productores y empresas privadas, para consolidar las cadenas productivas y negocios que promueve DEVIDA, en la zona de Aguaytía, San Alejandro y Curimaná.

El proceso para el acceso al crédito bajo el convenio tuvo la siguiente metodología:

- Coordinación con los consultores de asociatividad NAP, para la realización de las reuniones.
- Reuniones informativas sobre acceso a crédito con productores y sus organizaciones.
- Sensibilización y capacitación a productores sobre cultura responsable de ahorro y crédito.
- Identificación de potenciales clientes para acceder a créditos.
- Visita de evaluación a productores para determinar su capacidad de pago.
- Aprobación de créditos, por parte de la financiera.
- Capacitación en tecnología crediticia rural (promoción, evaluación, aprobación, recuperación) a gestores de Agrobanco-NAP.
- Seguimiento de las colocaciones para garantizar recuperación de créditos.

El productor tenía que cumplir con estos requisitos:

- Persona natural dedicada a la actividad agraria presentada por la organización.
- Sin experiencia bancaria o menos de 1 año de bancarizado.
- Experiencia no menor a 3 años en actividades agrarias.
- Tener hasta un máximo de 10 hectáreas en uso.
- Sin antecedentes crediticios o estar calificado como Normal o con problemas potenciales (CPP) en la Central de Riesgos de la SBS en los últimos 3 meses, con documentación de sustento del pago realizado.
- Deuda vigente máximo con 2 entidades reguladas o no reguladas (incluye AGROBANCO) con un monto máximo de hasta S/.6,000.00 nuevos soles.
- No tener letras protestadas sin pagar ni deuda tributaria.
- Clientes propietarios, posesionarios o arrendatarios.

El financiamiento con el programa NAP, sólo contemplaba cultivos agrícolas como; cacao, plátano, arroz bajo riego, maíz amarillo duro. Para el cultivo de palma no se otorgaba crédito bajo este programa, porque era considerada como un cultivo de alta deforestación. Tampoco se consideraba

crédito para engorde de ganado vacuno, esto porque el programa con el convenio solo otorgaba a cultivos.

III. CONCLUSIONES.

Se llegó a las siguientes conclusiones:

3.1. La falta de garantías al solicitar un crédito, la poca información donde recurrir a solicitarlo y las diferentes formas de exclusión a los servicios financieros, coloca a las personas que pertenecen al sector rural como los más vulnerables para acceder a estos servicios. Los pequeños agricultores tienen menos acceso que antes a los servicios bancarios rurales y a los préstamos agrícolas institucionales. Una razón importante es la ausencia de un adecuado marco de políticas de financiación agrícola y rural.

3.2. La asistencia técnica como parte del financiamiento, debe dejar ser mirada como un criterio de eficiencia económica o como mitigador de riesgo de pago (por mejoras en la productividad); sino que también debe considerarse como un elemento de inclusión que permite mejorar los ingresos y nivel de vida de los beneficiarios de los créditos.

3.3. En cuanto a las labores de seguimiento de los créditos otorgados, el Agrobanco no cuenta con personal en número suficiente y con la capacidad técnica para realizar la evaluación de los productos financiados dentro del ciclo del negocio.

3.4. El enfoque actual para evaluación de créditos se centra en la evaluación cuantitativa y en menor medida el componente cualitativo, el cual se centra en la visita al campo y referencias personales.

3.5. La falta de productos financieros que se adecuen a la realidad productiva agropecuaria es una de las principales causas que explican la baja penetración del crédito en el sector rural. Los actores del mercado formal (IFIS) se centran en financiar a grandes productores y deja de lado al pequeño y mediano productor.

3.6. El perfil de cliente del Banco Agropecuario se concentra principalmente en la región selva, tiene edad promedio de 46 años, mantiene deudas con 2 entidades, cuenta con 9 has en producción y recibe créditos por S/12 mil en promedio.

IV. RECOMENDACIONES.

s tiempo que el financiamiento agrícola promovido por el Estado sea manejado bajo lineamientos técnicos, dejando de lado fines políticos como la solución de conflictos sociales y promesas realizadas en campañas electorales. El sector agropecuario debe ser una prioridad para el Gobierno.

El caso de los agricultores que no pueden ofrecer la tierra como garantía, debido a su ubicación geográfica, es un tema importante para el sistema financiero, esto debe ser visto por un personal técnico especializado que contribuya en el desarrollo de regulaciones para los créditos y seguros agrícolas.

Agrobanco debe mantener la nueva orientación hacia el pequeño y mediano productor, dejando de lado a las grandes empresas que pueden acceder a líneas de la banca comercial.

Agrobanco debe reforzar sus procesos de evaluación crediticia y seguimiento, dando mayor importancia al componente técnico especializado en evaluación de proyectos agrícolas, pecuarios, forestales y acuícolas.

En nuestro país una de las preocupaciones generalizadas siempre será poder hacer que los indicadores económicos del país puedan crecer, sean estables y se reflejen en una economía sólida que pueda atraer inversiones que fomenten el desarrollo, lo cual está perfecto; sin embargo también se deberían redoblar esfuerzos para que las personas puedan tener niveles adecuados de educación financiera, ya que las intervenciones que se tienen actualmente son insuficientes y se olvida que la economía de un país se basa en personas.

Dar la atención oportuna al cliente, de esa manera hará un buen uso del dinero solicitado. Para un pequeño productor los costos de tramitar un crédito pueden llegar a alcanzar hasta el 20% del valor del mismo. Se trata de gastos para los viajes a oficinas sucursales del banco, los tiempos de espera, la recolección de documentación, el pago de comisiones o asistencia para el diligenciamiento de los formularios o elaboración de la declaración de renta, pago de derechos notariales, apertura de la cuenta de ahorros, llamadas telefónicas entre otros

V. LITERATURA CITADA.

Aguilar, G. 2014. El Agrobanco y el Mercado Financiero Rural en el Perú. IEP

Alvarado, J. & Ccama, F. 1989. Crédito y producción Agraria.

Alvarado, J. 1994. La Naturaleza de las transacciones en el medio rural. SEPIA V

Alvarado J, F. Portocarrero, C. Trivelli, E. Gonzales, F. Galarza y H. Venero.2001. El Financiamiento Informal en el Perú. IEP.

Banco Agropecuario. 2017. Suplemento VI Seminario Internacional de Microfinanzas Rurales.

Consorcio de Investigación Económica y Social. CIES

Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú. Boletín trimestral junio 2017.

Fernández, D., Piñeros, J. & Estrada, D. 2011. Financiamiento del sector agropecuario.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. Principales Resultados Pequeñas, Medianas y Grandes Unidades Agropecuarias Encuesta Nacional Agropecuaria 2016.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. Resultados Definitivos IV Censo Nacional Agropecuario 2012.

International Finance Corporation (IFC). 2014. Acceso a las finanzas para pequeños productores agropecuarios: Lecciones de las experiencias de instituciones microfinancieras de América Latina. Banco Mundial. 84 pp.

Libélula. 2011. Diagnóstico de la agricultura en el Perú: Informe Final – Peru Opportunity Found. 71 pp.

Loor & Veliz. 2010. Otorgamiento de microcréditos por las asociaciones agrícolas y el banco “codesarrollo y su incidencia en el desarrollo de la agricultura del sitio Resbalón del Cantón Rocafuerte. Ecuador.

Ololade, R. y Olagunju, F. 2013. Determinantes del acceso al crédito entre agricultores rurales en el estado de Oyo, Nigeria. Global Journal of Science Frontier Research Agricultura y Ciencias Veterinarias. Vol. 13 (2). Versión 1.0

Palacios, E. El Crédito Agrario en el Perú. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM, Año VI, N°20 (2001). pp. (73-90)

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. El Rol de la SBS y los Servicios Financieros Rurales. 2013.

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. 2016.Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú.

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Información Estadística Sistema Financiero SBS, diciembre 2016.

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Información Estadística Sistema Financiero SBS, julio 2017.

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. 2016. Memoria Institucional.

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Resolución Nº 11356-2008.

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. 2008. Texto Concordado de La Ley General del Sistema Financiero y del Sistema De Seguros y Orgánica de La Superintendencia de Banca y Seguros Ley N°26702.

Temas de Estabilidad Financiera, (59), 1-53 pp.

Trivelli, C. 2001. Créditos en los Hogares Rurales del Perú. CIES

Trivelli, C. y H. Venero. 1999. Crédito Rural: Coexistencia de Prestamistas Formales e Informales, Racionamiento y Auto-Racionamiento. IEP

VI. ANEXO.

CUADRO 1A. Lista de beneficiarios de los créditos otorgados por Agrobanco año 2015

NOMBRES Y APELLIDOS	MONTO	CASERIO
ASIPALI RIMACHI ADAN	S/. 5,466.72	LAS MALVINAS
PUELLES REYES CLEMENTE	S/. 13,512.38	SANTA ROSA DE PATA
RIMAY BURGOS AURO	S/. 5,384.95	NUEVA REQUENA
CIERTO MALLQUI JOSE MANUEL	S/. 5,153.07	NUEVA MERIBA
AHUANARI SIAS JUAN	S/. 2,099.83	NUEVA MERIBA
TELLO DIAZ AMBROSIO	S/. 8,600.84	NUEVA MERIBA
LOAYZA DE JUAREZ GLORIA	S/. 6,450.63	MAR DE PLATA
FLORES PANDURO LIDIA ZULMIRA	S/. 8,600.84	FLOR DEL VALLE
SANTOS SANDOVAL FLORIAN	S/. 2,581.43	NUEVO PARAISO
GOMEZ OCHOA MARCIAL	S/. 9,489.79	MIGUEL GRAU
QQUEHUE QQUEHUE SAMUEL	S/. 51,075.94	EL PORVENIR
AQUINO TRINIDAD BARTOLOME	S/. 55,262.45	NUEVO PARAISO
VENTURA TOLENTINO BERNARDO NOEL	S/. 10,680.82	SAN JUAN
USHIÑAHUA VASQUEZ LUS GARDENIA	S/. 9,530.16	NUEVO PARAISO
NOREÑA HIDALGO CLIDA	S/. 11,305.52	ANTIGUA HONORIA
SALAS PIZANGO HECTOR SEGUNDO	S/. 5,375.22	UNION CARBAJAL
RIOS CHUMBE DE GONZALES OLIVIA	S/. 10,676.34	KM 24
SANCHEZ ASIPALI JUAN CARLOS	S/. 3,915.13	NUEVO SAN JUAN
ASIPALI MANANITA REYNA LUZ	S/. 3,915.13	NUEVO SAN JUAN
MANUYAMA AHUANARI DAVID	S/. 5,481.21	NUEVO SAN JUAN
IÑIPE ACHO BELEM	S/. 5,481.21	NUEVO SAN JUAN
MURAYARI YUIMACHI JUBER	S/. 5,481.21	NUEVO SAN JUAN
AHUANARI MARICHI OLGA MARINA	S/. 5,481.21	NUEVO SAN JUAN
YUMBATO TARICUARIMA FREDDY	S/. 5,481.21	NUEVO SAN JUAN
ROJAS PEREZ GABRIEL	S/. 23,725.26	NUEVA REQUENA
ALDABA PILARTO MIGUEL	S/. 29,656.58	LOS CONQUISTADORES
ALTAMIRANO PACHAMORA JOSE	S/. 17,793.93	LOS CONQUISTADORES
ACUÑA SANDOVAL ABNER	S/. 21,352.04	MASISEA
ASIPALI RIMACHI VICTOR	S/. 7,021.34	LAS MALVINAS
GODOMAR LLAMOCCA WALTER	S/. 11,496.92	YERBAS BUENAS
CALDERON VALDIVIEZO YONIL	S/. 9,891.80	TOURNAVISTA
SOTO VELA KATTY DEL ROCIO	S/. 41,341.88	TOURNAVISTA
PRADO LEON EDVER GROVER	S/. 18,979.58	TOURNAVISTA
MONTOYA RUIZ IRIS	S/. 25,986.31	HONORIA
ESPIRITU ALLPAS ANDRES	S/. 7,117.38	HONORIA
CARDENAS GUEVARA REYNERIO	S/. 5,134.11	NUEVO SAN JUAN
CARDENAS MATEO DAVID BOOZ	S/. 5,134.11	NUEVO SAN JUAN
CARDENAS MATEO LUIS LENER	S/. 5,134.11	NUEVO SAN JUAN
EUGENIO GONZALES ZOSIMO	S/. 13,048.91	TOURNAVISTA
PISCO SABOYA IGNACIO	S/. 16,607.67	TOURNAVISTA
PRADO LEON ORLANDO	S/. 16,607.67	TOURNAVISTA
REYES BASILIO ZENOBIO	S/. 15,421.42	TOURNAVISTA
CONTRERAS FLORES ADAN GILBERTO	S/. 14,468.49	TOURNAVISTA
CUEVA LOPEZ SEGUNDO SANTOS	S/. 13,048.91	TOURNAVISTA
PRADO SANTA CRUZ TEOFILO	S/. 16,607.12	TOURNAVISTA
HUAMANI KANA JUAN DE DIOS	S/. 29,655.58	TOURNAVISTA
LUNA PAREDES LIA LILI	S/. 21,320.17	TOURNAVISTA
PUENTE DIEGO AMANCIO	S/. 6,767.97	EL BOQUERON
DELGADO MONTENEGRO ELVER	S/. 7,912.31	SAN ALEJANDRO
CASAS JACAY TEODULO DRIOPE	S/. 30,842.84	AGUAYTIA
	S/. 688,557.65	



FIGURA 1A: Beneficiario de crédito pecuario para capital de inversión.



FIGURA 2A: Beneficiaria de crédito pecuario para mejorar pasturas.



FIGURA 3A: Beneficiario de crédito agrícola en el cultivo de cacao, para sostenimiento de su parcela.



FIGURA 4A: Beneficiaria para crédito agrícola en el cultivo de cacao, para capital de trabajo.



FIGURA 5A: Beneficiario de crédito agrícola en el cultivo de plátano, para capital de trabajo.



FIGURA 6A: Verificando la parcela del cultivo de arroz.



FIGURA 7A: Verificando la parcela del cultivo de palma.



FIGURA 8A: Beneficiario de crédito agrícola en el cultivo de maíz, para capital de trabajo.



FIGURA 9A: Beneficiario de crédito pecuario para compra y venta de ganados.



FIGURA 10A: Verificando las cabezas de ganado.



FIGURA 11A: Beneficiario de crédito agrícola en el cultivo de cacao para capital de trabajo.



FIGURA 12A: Beneficiario de crédito agrícola en el cultivo de cacao para capital de inversión.



FIGURA 13A: Verificando el cultivo de plátano.