

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
FACULTAD DE AGRONOMIA

EXAMEN PROFESIONAL



“SITUACIÓN DEL CRÉDITO AGRÍCOLA EN EL PERÚ”

Presentado por:

ANDREA MARÍA RAVINES HERMOZA

Trabajo Monográfico para optar el Título de:

INGENIERO AGRÓNOMO

Lima - Perú

2017

UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA LA MOLINA
FACULTAD DE AGRONOMIA

TITULACIÓN
EXAMEN PROFESIONAL 2017

Los Miembros del Jurado, luego de someter a la Bachiller Andrea María Ravines Hermoza a los respectivos exámenes y haber cumplido con presentar el Trabajo Monográfico titulado: SITUACIÓN DEL CRÉDITO AGRÍCOLA EN EL PERÚ, lo declaramos:

A P R O B A D O

.....
Ing. M. Sc. Enrique Aguilar Castellanos
PRESIDENTE

.....
Ing. Mg. Sc. Ruby Vega Ravello
MIEMBRO

.....
Ing. Mg. Sc. Susana Patricia Rodríguez Quispe
ASESORA

LIMA - PERU

2017

AGRADECIMIENTO

Agradezco a todas las personas que me apoyaron para llevar a cabo el presente trabajo familiares, amigos y profesores.

INDICE

RESUMEN.....	4
INTRODUCCIÓN.....	7
REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA.....	8
El Mercado de Créditos	8
Historia del Crédito Agrícola en el Perú	9
El Crédito Agrícola y el Sistema Financiero Peruano	11
DESARROLLO DEL TEMA.....	12
I. Política Crediticia Agropecuaria	12
1.1. Condiciones Crediticias.....	13
1.2. Tipificación de clientes	14
1.3. Tipos de Crédito	14
1.4. Sectorización	15
II. El Proceso Crediticio	16
2.1. Planeamiento	16
2.2. Prospección de clientes	17
2.3. Admisión	17
2.4. Evaluación	18
2.5. Aprobación	18
2.6. Seguimiento.....	19
2.7. Recuperación de Créditos.....	20
2.8. Técnicas innovadoras que podrían ser incluidos en la evaluación de créditos agrícolas.....	20
III. Instituciones Financieras (IFIS).....	22
3.1. Empresa bancaria	22

3.2. Empresa financiera	23
3.3. Cajas Rurales de Ahorro y Crédito-CRAC	23
3.4. Cajas Municipales de Ahorro y Crédito-CMAC	24
3.5. Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa-EDPYME	24
3.6. Cooperativas Supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú-FENACREP	25
IV. Agrobanco como Banco de Desarrollo del sector agropecuario.....	25
4.1. Antecedentes	25
4.2. Oferta Crediticia	26
4.3. Segmento Objetivo	26
4.4. Tecnología Crediticia	27
4.5. Situación actual del Agrobanco.....	28
a. Cartera	29
b. Tasa de interés	31
c. Perfil del cliente.....	32
d. Asistencia Técnica y Seguimiento de los Créditos.....	33
e. Comparativo Agrobanco frente a IFIS que financian el sector agropecuario en la región.....	33
V. Asistencia técnica como componente del crédito agropecuario	36
CONCLUSIONES.....	39
RECOMENDACIONES	42
BIBLIOGRAFIA	44
ANEXOS	46

RESUMEN

La teoría define que el mercado de créditos es distinto al resto de mercados, dado que las transacciones contemplan la entrega de un bien (crédito) a un agente (beneficiario) a cambio de una promesa futura de pago, cuyo incumplimiento se atribuye al impago involuntario y al impago voluntario o estratégico. El impago es la principal razón por la cual los prestatarios formales discriminan a los prestatarios sin recursos excedentes y recurren a mecanismos que les permitan protegerse del riesgo de no repago a través de la exigencia de garantías.

El primer banco destinado al apoyo del sector agropecuario fue el Banco Agrícola que data de 1931, esta entidad desplazó a los bancos comerciales y pasó a ser el principal generador de créditos agropecuarios a partir de la década de los 60. En mayo de 1992 este banco entró en liquidación y como alternativas a esta medida el gobierno dictó la ley de Cajas Rurales, asignándoles la tarea de otorgar créditos. 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.

A pesar de la intervención del Gobierno la tasa de penetración del crédito en el sector agropecuario es baja, en promedio 1 de cada 10 productores ha solicitado en alguna oportunidad un crédito agrícola. La oferta de créditos en estas zonas no es atractiva para las instituciones financieras por a los bajos recursos de los productores, bajo rendimiento de los créditos, riesgo de las actividades productivas, altos costos transaccionales y dificultad para el monitoreo y selección de los prestatarios.

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.

Las Políticas Crediticias desarrolladas por las IFIS, para atención de créditos en el sector agropecuario, buscan concordar con la regulación vigente y con los lineamientos institucionales, buscando minimizar el riesgo crediticio y la estandarización de los procesos.

productivos, por lo cual inhibe la dinámica en este sector y propicia el alto costo transaccional de los créditos por las altas exigencias documentarias y de garantías.

El proceso crediticio de las IFIS contempla las fases de planeamiento comercial, prospección de clientes, admisión, evaluación, aprobación crediticia y seguimiento. En cada una de ellas se valida que los requerimientos y condiciones del crédito cumplan con los lineamientos de la institución los cuales se orientan a mantener un nivel de riesgo controlado, asegurando la sostenibilidad económica y financiera para continuar con la oferta de créditos.

Los lineamientos crediticios más representativos para atención de un crédito agrícola son:

- Clasificación crediticia titular y conyugue
- Experiencia en la actividad
- Edad
- Nivel de endeudamiento
- Documentación legal: tenencia del predio
- Ingresos agropecuarios y no agropecuarios

En el Perú, el financiamiento formal del sector agropecuario está dado por las Empresa bancarias, Empresas Financieras, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa y Cooperativas Supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú. A cierre del año 2016, los créditos otorgados al sector agropecuario ascienden a 9,471 millones de soles y representan el 5% de las colocaciones totales en el sistema financiero peruano.

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 20% y las Cajas/EDPYMES bordean el 40%.

El principal brazo del Estado para promoción del crédito agropecuario es el Agrobanco, fundado en año 2001 y cuya misión es el otorgamiento de créditos a los productores agropecuarios. El portafolio actual de productos ofertados por Agrobanco, contempla la atención de créditos para los sectores agrícolas, pecuario, forestal y acuícolas. Recientemente

Agrobanco ha venido trabajado en la implementación de un modelo de negocio que les permita atender a un mayor número de clientes en menor tiempo.

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.

Existen dos modelos para el otorgamiento de asistencia técnica en los créditos; el primero es que sea otorgada por profesionales especializados, quienes sean los responsables de los servicios prestados y el segundo es que esta sea institucionalizada por las IFIS, a través de unidades especializadas para este fin. En el Perú se ha puesto en práctica solo el primer modelo de asistencia técnica, debido a que las instituciones financieras no están dispuestas a asumir el riesgo de brindarla directamente. Cabe resaltar que las experiencias más exitosas en temas referentes a asistencia técnica son las otorgadas por las ONG's, lo cual contrasta con la experiencia de Agrobanco donde la contratación de asistentes técnicos externos no ha tenido buenos resultados.

INTRODUCCIÓN

El crédito agrícola es un tema que ha sido estudiado extensamente durante los años 80 y 90, donde los autores se centran en evaluar el componente social y económico. A partir de la revisión de literatura se observa que no se cuenta con referencias actualizadas que consideren la evolución del sector y el impacto que han tenido los principales proyectos de irrigación y desarrollo de las agropexportaciones en el sector agropecuario.

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.

Estos ajustes contemplan la intervención de actores posicionados en distintas entidades. En el sector público debe intervenir el Gobierno; a través de los Ministerios de Agricultura y Riego, Economía y Finanzas, Agrobanco, Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. En el sector privado se deben intervenir las entidades financieras que tienen como mercado objetivo el sector rural, universidades y ONGs.

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

El Mercado de Créditos

Es importante resaltar la diferencia entre el mercado de créditos y otros mercados. Las transacciones en el mercado de créditos no implican el simple intercambio de bienes y servicios en el momento mismo del pago; sino que contemplan la entrega de un bien (crédito) a un agente (prestamista) a cambio de una promesa futura de pago, la cual puede ser incumplida (Alvarado et. al. 1998). Para asegurar el repago de los créditos, los prestamistas cuentan con mecanismos de evaluación *ex ante* (evaluación de la capacidad de pago, voluntad de pago y colaterales) y *ex post* (seguimiento del crédito durante la vigencia del mismo).

El carácter intertemporal de las transacciones en el mercado de crédito trae consigo asimetrías o incumplimientos de pago que pueden ser atribuidas a dos problemas: el impago involuntario y el impago voluntario o estratégico. El impago involuntario se refiere al hecho de que no se puede controlar totalmente lo que el prestatario hará con el préstamo y aun cuando sea destinado a la actividad para la que lo solicitó, es posible que ella, al ser una actividad riesgosa no sea rentable y no permita el repago del crédito. Esta falencia, por lo general, se atribuye a deficiencias en los mecanismos de evaluación. El impago estratégico surge cuando el prestatario a pesar de haber invertido el préstamo en una actividad que le haya generado ganancias no desea repagar el préstamo solicitado ni los intereses pactados. En este caso se trata de un problema de riesgo moral.

Las situaciones de impago involuntario son la principal razón por la cual los prestatarios formales (entidades financieras) discriminan a los prestatarios pobres (sin recursos que aseguren el repago del crédito más los intereses) y recurran a mecanismos que les permitan protegerse del riesgo de no repago a través de la exigencia de garantías. (Ray 2002).

En la práctica contar con garantías no asegura, poder ser sujeto de crédito de un prestamista formal. Tal es el caso de los productores agropecuarios quienes sí poseen garantías, pero no son las deseadas por los prestamistas formales. Las garantías ideales deben tener valor para ambas partes de la transacción y cumplir con las condiciones: ser apropiables, transables,

durables y tener una constitución que represente costos de transacción adecuados en relación con el monto del préstamo.

En el mercado de créditos existen también los prestamistas informales, quienes podrían estar dispuestos a recibir garantías no aceptables por los prestamistas formales. Se debe destacar que los prestamistas informales poseen mucha mejor información sobre las actividades y las características de sus clientes, por lo que no requieren necesariamente garantías reales para poder otorgar un préstamo (Ray 2002, Alvarado et. al. 1998).

Trivelli 1998, señala que el bajo nivel del crédito en zonas rurales es una limitación importante para el desarrollo rural y que no solo está asociado a problemas de la oferta sino también por el lado de la demanda.

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). A la fecha, el Agrobanco tiene una participación cercana al 20% en las colocaciones totales del sistema financiero para el sector agropecuario; superada por la Banca Comercial que concentra el 67%. (SBS, 2016). Estos porcentajes están referidos a los montos de colocación.

Respecto al número de créditos otorgados, en la actualidad las Cajas y Cooperativas han podido desarrollarse adecuadamente y tienen un impacto significativo como instituciones de financiamiento agrario ya que otorgan el mayor número de créditos al sector agropecuario (44%). La banca comercial, pese a tener una participación limitada en el agro, concentra el 21% de los créditos otorgados. CENAGRO 2012.

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 et. al. 1998)

Respecto a los principales cultivos que han venido siendo financiados desde tiempos del Banco de Fomento Agropecuario, Palacios 2006, indica que están conformados por algodón, café, arroz, caña de azúcar, maíz amarillo duro y papa. Sobre estos cultivos se observa que a la fecha no han variado en gran medida, debido a que se han incorporados nuevos productos a la lista, siendo los principales protagonistas los cultivos modernos de agroexportación: uva de mesa, cacao, palto y cítricos.

El Crédito Agrícola y el Sistema Financiero Peruano

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

La oferta de créditos en estas zonas no es atractiva para las instituciones financieras por a los bajos recursos de los productores, bajo rendimiento de los créditos, riesgo de las actividades productivas, altos costos transaccionales y dificultad para el monitoreo y selección de los prestatarios. Por el lado de la demanda, Palacios 1998, destaca la inhibición de los agricultores pequeños y medianos en solicitar créditos; mientras que el 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 cierre del año 2016, los créditos otorgados al sector agropecuario ascienden a 9,471 millones de soles y representan el 5% de las colocaciones totales en el sistema financiero peruano. SBS, 2016. Los principales actores en la dinámica de créditos agropecuarios son la Banca Comercial, Agrobanco, Cajas Municipales y Cajas Rurales de Ahorro y Crédito. (Ver Anexo N° 01).

A pesar que la Banca Comercial concentra el 67% de los créditos agro (6,387 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 1,558 millones de soles y 68,709 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. Sin embargo para el año 2016, información oficial de la SBS demuestra que el índice

de morosidad de este sector económico es moderado, con notorias diferencias entre entidades, explicado principalmente por el segmento objetivo. (Ver Anexo N° 02).

DESARROLLO DEL TEMA

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 covenants 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.

¿Cuáles son los requisitos para acceder a un crédito agrícola? ¿Qué criterios son los empleados para la evaluación crediticia en el sector? Dar respuesta a estas interrogantes constituye el objetivo de este trabajo. El análisis pretende cubrir no solo los aspectos económicos, sino también el aspecto político de manera que sea posible un mejor entendimiento la dinámica crediticia agropecuaria.

I. Política Crediticia Agropecuaria

Las Políticas Crediticias desarrolladas por las IFIS, 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.

Actualmente el regulador (SBS) no cuenta una normativa específica para el sector agropecuario y tampoco con una unidad especializada para desarrollo de lineamientos y auditorías a IFIS que desenvuelven en el sector. Esto conlleva a que las instituciones financieras tengan que asumir observaciones regulatorias y en casos extremos multas, solo por otorgar las condiciones debidas a un financiamiento agropecuario. Se puede citar un caso:

el regular observa un crédito otorgado para la instalación de un cultivo frutal de lento crecimiento por las siguientes razones (1) el plazo otorgado 6 años es muy amplio (2) la frecuencia de pagos anual debiera ser mensual (3) la amortización de capital que inicia a partir del tercer año de manera creciente debiera repagarse en menor plazo (4) la tasa otorgada (aproximadamente 20%) es muy baja para el nivel riesgo de la operación.

Las IFIS 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 dado 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 trabajado previamente con la IFI). En promedio la autonomía de un comité de oficina está cerca a los 100,000 soles o su equivalente en dólares.

1.1. 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 20% y las Cajas/EDPYMES bordean el 40%. Algunas IFIS 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/EDPYMES establecen, por lo general, plazos de pago mensual y manejan una tabla referencial de costos por cultivo. Respecto a la ventana para otorgamiento de créditos, las IFIS no se han centrado en desarrollar un calendario de fechas de aprobación relacionado a la estacionalidad de producción agropecuaria; la aprobación de créditos agropecuarios se realiza en base a la demanda, por lo cual es probable que las IFIS podrían desembolsar créditos para diferentes cultivos y zonas durante todo el año. Esta

condición es primordial para asegurar el pago del crédito en el momento acordado y con ingresos correspondientes a la producción agropecuaria.

1.2. Tipificación de clientes

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

- Micro Empresa, cuando el nivel de endeudamiento es no mayor a S/.20,000 nuevos soles.
- Pequeña Empresa, cuando el nivel de endeudamiento es superior a S/.20,000 nuevos soles y no mayor a S/.300,000 nuevos soles.
- Mediana Empresa, cuando el nivel de endeudamiento es superior a S/.300,000 nuevos soles y el nivel de las ventas anuales no mayor a S/. 20' MM de nuevos soles.
- Gran Empresa, cuando el nivel de las ventas anuales es superior a S/. 20' MM de nuevos soles y no mayor a S/. 200' MM de nuevos soles.
- Corporativos, a Entidades del Sector Público (Gobiernos Locales y Regionales) y a Empresas del Sistema Financiero (Banca de Segundo Piso)

1.3. Tipos de Crédito

En base a la normativa de la SBS, para la atención operaciones en el sector agropecuario se contemplan los siguientes tipos de créditos:

- Créditos directos: son los financiamientos otorgados directamente a los clientes.
- Créditos indirectos o créditos contingentes: representan los avales, las cartas fianza, las aceptaciones bancarias, las cartas de crédito, los créditos aprobados no desembolsados y las líneas de crédito no utilizadas.
- Créditos a entidades del sector público: créditos a dependencias del sector público que no hayan sido considerados como soberanos. Incluye créditos a gobiernos locales y regionales, así como a empresas públicas o mixtas.
- Créditos a empresas del sistema financiero: créditos a empresas financieras, incluyendo el financiamiento otorgado a FOGAPI, COFIDE, Banco de la Nación, Banco Agropecuario y al Fondo MIVIVIENDA.

- Créditos revolventes: créditos en los que se permite que el saldo fluctúe en función de las decisiones del deudor.
- Créditos no revolventes: créditos reembolsables por cuota(s).

Tomando un criterio más acotado para el sector agropecuario, distinto al regulatorio, los créditos podrían clasificarse según el destino:

- Créditos para capital de trabajo: también denominados como campaña o sostenimiento, están orientados a mantener o incrementar la actividad del negocio. Son a corto plazo y su duración es menor o igual a un año. Por lo general, la relación comercial con un cliente nuevo inicia con este tipo de crédito, a fin de evaluar su comportamiento.
- Capital de inversión: también conocidos como activo fijo o de capitalización, están orientados al financiamiento de cultivos permanentes, compra de tierras, maquinarias, equipos e infraestructura. Estos créditos son otorgados a mediano y largo plazo.
- Comercialización: orientados al acopio, procesamiento, comercialización y/o venta de la producción agropecuaria. Son créditos a corto plazo.

Debido a que el otorgamiento de créditos a mediano y largo plazo conlleva por su naturaleza mayor riesgo, en todos los casos las IFIS solicitarán para la evaluación crediticia los flujos de caja proyectados, acorde con el plazo de duración del proyecto y en gran mayoría colaterales o garantías.

1.4. 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.

De manera general, la cartera de créditos esta sectorizada de acuerdo a lo siguientes criterios:

- Según estado

- Vigente: crédito cuya fecha de vencimiento de pago pactado (de alguna de sus cuotas o total) no se encuentra con atrasos.
- Vencido: crédito desde cuya fecha de vencimiento de pago pactado han transcurrido quince (15) días calendario para créditos de deudores no minoristas y de treinta (30) días calendario para créditos a pequeñas empresas y a microempresas.
- Judicial: crédito vencido, obre el cual se han iniciado acciones jurídicas o arbitrales para su recuperación.
- Según condiciones
 - Minoristas: persona natural o jurídica que cuenta con créditos directos o indirectos clasificados como de consumo (revolventes y no revolventes), a microempresas, a pequeñas empresas o hipotecarios para vivienda.
Esta clasificación es aplicable para medianos y pequeños productores agropecuarios.
 - No minoristas: persona natural o jurídica que cuenta con créditos directos o indirectos corporativos, a grandes empresas o a medianas empresas.
Esta clasificación es aplicable para grande productores agropecuarios, agroexportadores, corporaciones.

II. El Proceso Crediticio

El proceso crediticio comprende las fases de recopilación de la información, admisión, evaluación, aprobación, seguimiento y recuperación.

2.1. 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 (pequeños y medianos productores, asociaciones, personas jurídicas) 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. 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 todo los sustentos necesarios al prospecto de cliente.

2.3. Admisión

Esta fase contempla la verificación del cumplimiento de los lineamientos crediticios determinados por cada IFI, 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, las instituciones financieras no admiten 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 las misma IFIS o sus relacionados directos
- Personas mayores de 75 años (edad máxima promedio para acceder a un crédito)
- Personas con cuestionamientos e investigaciones preliminares.
- En contexto de eventos catastróficos previstos o confirmados

2.4. 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 las instituciones financieras que otorgan créditos al sector agro tienen 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 las IFIS otorgaron 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.

2.5. 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, las cuales se evidencian en resultados del CENAGRO, ENA y encuestas realizadas por la SBS.

2.6. 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 IFIS 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.

Para el caso de proyectos de inversión, los sistemas de seguimiento interno de las IFIS permiten la aprobación/cancelación de desembolsos según grado de avance y performance del proyecto.

Es complicado el acceso a los reglamentos de supervisión de las IFIS relacionadas al sector en estudio, por lo cual no se puede hacer 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.

En base a la normativa SBS, los créditos que no hayan sido cancelados o amortizados luego del plazo determinado después del vencimiento, se considerarán créditos vencidos, teniendo en cuenta lo siguiente:

- Créditos No Minoristas, después de transcurridos quince (15) días calendario de la fecha de vencimiento de pago pactado (Créditos para los Grandes y Medianas Empresas).

- Créditos Minoristas, después de transcurridos treinta (30) días calendario de la fecha de vencimiento de pago pactado (Créditos a pequeños y Micro productores).

2.7. 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.

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 IFI 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.

2.8. Técnicas innovadoras que podrían ser incluidos en la evaluación de créditos agrícolas

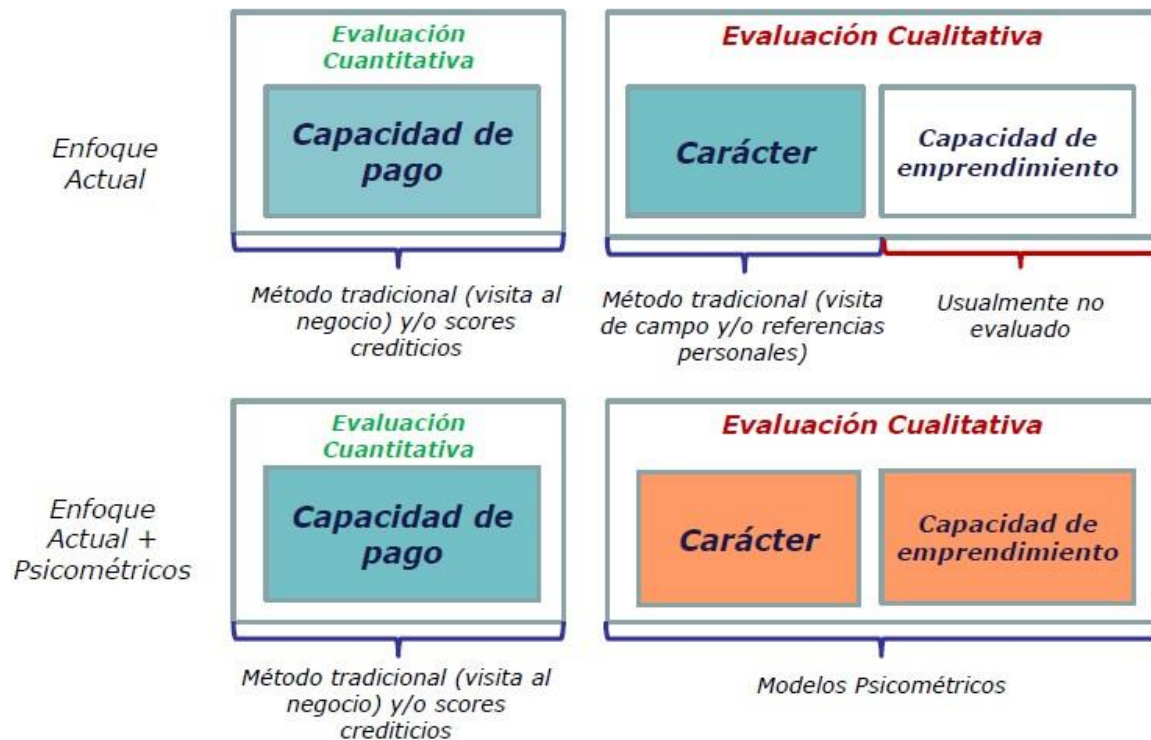
Dentro de las metodologías que podrían ser incluidas en el proceso crediticio se tiene el uso de modelos psicométricos, el cual no es evaluado normalmente y que formaría parte de la evaluación cualitativa del sujeto de crédito.

Este modelo contempla la construcción de un score de riesgo a partir de la aplicación de un test que busca medir los siguientes aspectos:

- Inteligencia, relacionada
- Habilidades de negocio
- Ética y carácter
- Actitudes y creencias

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. Sin embargo este enfoque puede ser complementado y fortalecido si se consideran aspectos adicionales como el carácter del cliente y la capacidad de emprendimiento.

Cuadro N°1: Evaluación crediticia con uso de modelos psicométricos



Fuente: SBS, 2013

III. Instituciones Financieras (IFIS)

En el Perú se cuenta distintos tipos de instituciones financieras, reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, que ofertan créditos al sector agropecuario. En la siguiente lista, se explican las diferencias entre cada una de ellas y se identifican las que cuentan con cartera en el sector agro.

3.1. Empresa bancaria

Su negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual y utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades, o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado.

Cuadro N°2: Empresas Bancarias con cartera agropecuaria

Empresas Bancarias con cartera agropecuaria	Empresas Bancarias sin cartera agropecuaria
1. Agrobanco	1. Banco Azteca
2. Banco continental	2. Banco Cencosud
3. Banco de Comercio	3. Banco Falabella
4. Banco de Crédito	4. Banco Ripley
5. Banco Financiero	
6. Banco GNB	
7. Citibank del Perú	
8. Cofide	
9. Interbank	
10. Mi Banco	
11. Nación	
12. Santander Perú	
13. Scotiabank Perú	
14. Banbif	
15. ICBC Bank	

Fuente: Información Estadística Sistema Financiero SBS, diciembre 2016

3.2. Empresa financiera

Capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero.

Cuadro N°3: Empresas Financieras con cartera agropecuaria

Empresas Financieras con cartera agropecuaria	Empresas Bancarias sin cartera agropecuaria
<ol style="list-style-type: none">1. Compartamos Financiera2. Financiera Proempresa3. Financiera Credinka4. Financiera Confianza5. Crediscotia6. Financiera TFC7. Financiera Efectiva8. Financiera Qapaq9. Financiera Oh10. Mitsui Auto Finance	<ol style="list-style-type: none">1. Amerika Financiera

Fuente: Información Estadística Sistema Financiero SBS, diciembre 2016

3.3. Cajas Rurales de Ahorro y Crédito-CRAC

Dedicadas a captar recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural.

Cuadro N°4: Cajas Rurales de Ahorro y Crédito-CRAC con cartera agropecuaria

CRAC con cartera agropecuaria	CRAC sin cartera agropecuaria
<ol style="list-style-type: none">1. CRAC Prymera2. CRAC Los Andes3. Crediraz4. CRAC Sipán5. CRAC Incasur6. CRAC Del Centro	-

Fuente: Información Estadística Sistema Financiero SBS, diciembre 2016

3.4. Cajas Municipales de Ahorro y Crédito-CMAC

Captan recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas.

Cuadro N°5: Cajas Municipales de Ahorro y Crédito-CMAC con cartera agropecuaria

CMAC con cartera agropecuaria	CMAC sin cartera agropecuaria
1. CMAC Sullana	
2. CMAC Arequipa	
3. CMAC Cusco S A	
4. CMAC Huancayo	
5. CMAC Ica	
6. CMAC Mayna	
7. CMAC Paita	-
8. CMAC Tacna	
9. CMAC Lima	
10. CMAC Piura	
11. CMAC Del Santa	
12. CMAC Trujillo	

Fuente: Información Estadística Sistema Financiero SBS, diciembre 2016

3.5. Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa-EDPYME

Es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa.

Cuadro N°6: Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa-EDPYME con cartera agropecuaria

EDPYME con cartera agropecuaria	EDPYME sin cartera agropecuaria
1. EDPYME Alternativa	1. EDPYME Mi Casita
2. EDPYME Credivisión	2. EDPYME Acceso Crediticio
3. EDPYME Marcimex S.A.	3. EDPYME Inversiones La Cruz
4. EDPYME Solidaridad	4. EDPYME GMG Servicios Perú

5. EDPYME BBVA Consumer Finance	
6. EDPYME Santander	

Fuente: Información Estadística Sistema Financiero SBS, diciembre 2016

3.6. Cooperativas Supervisadas por la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú-FENACREP

También se encuentran bajo la supervisión de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP-SBS. A la fecha el movimiento cooperativo de ahorro y crédito del Perú está conformado por 159 instituciones que otorgan financiamiento y captan recursos en más de un millón 600 mil socios en todo el país.

IV. Agrobanco como Banco de Desarrollo del sector agropecuario

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.

Es importante mencionar que recién a partir de diciembre 2010, mediante la publicación de la Ley N° 29626, se dispuso la transferencia de la titularidad de la Institución en un 100% a favor de FONAFE (anteriormente en poder del Ministerio de Economía y Finanzas - MEF).

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.

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)
- 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.

4.3. Segmento Objetivo

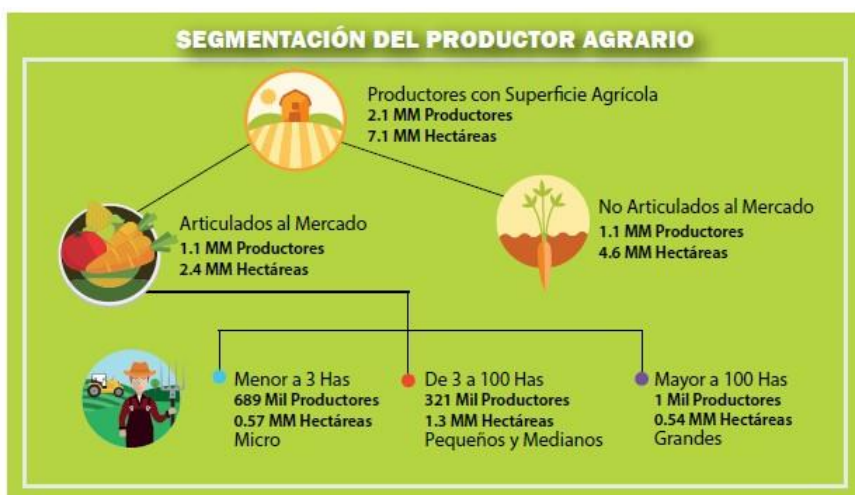
En los dos últimos años, Agrobanco fue agresivo en la colocación de créditos y el lanzamiento de nuevos productos, los cuales iban desde el financiamiento para la adquisición de tierras o maquinarias hasta los créditos enfocados a la inclusión financiera. Hacia

diciembre 2015, la cartera del Banco ascendía a S/160,414 millones y estaba conformada por 72,319 créditos.

Desde el segundo semestre del 2016, el Banco viene implementando una re-orientación al financiamiento del pequeño y mediano productor (Banca Minorista), dado que años anteriores se destinó la mayor parte de recursos hacia el financiamiento de grandes productores y corporaciones que fácilmente podían obtener recursos de la banca comercial.

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.

Cuadro N°7: Mercado objetivo del Banco Agropecuario – Agrobanco



Fuente: Agrobanco, 2017

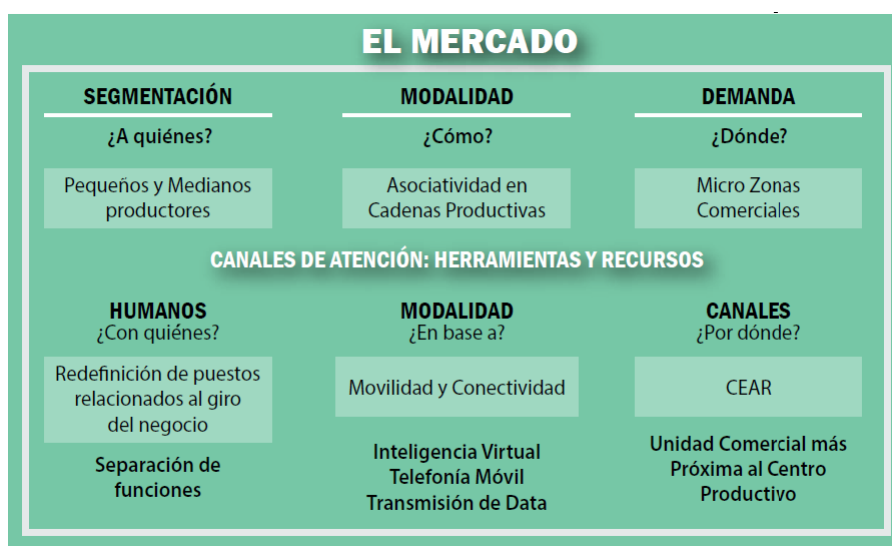
4.4. Tecnología Crediticia

En este último semestre, Agrobanco ha venido trabajando en la implementación de un modelo de negocio que permita atender a un mayor número de clientes en menor tiempo. Esto sin que el productor se acerque al banco, ya que es el Banco quien va hacia el agricultor. Esta presencia está acompañada del uso de tecnología que permite recoger la información y los datos necesarios para las decisiones en el otorgamiento de los créditos, de manera que la operación sea evaluada lo más rápido posible.

Bases del Modelo de Negocio

- Profundización financiera, acercando el Banco al cliente y promoviendo la bancarización y asociatividad para contribuir al logro de economías de escala
- Alfabetización financiera, comprende la capacitación del cliente en temas técnicos, manejo de presupuestos y cultura financiera.
- Eficiencia operativa para disminución de los tiempos de atención y reducción de costos transaccionales.
- Sostenibilidad de los proyectos productivos basada en tasas competitivas y control interno a través de la asistencia técnica y seguimiento.
- Hoja de Producto, herramienta tecnológica que permite la estandarización del perfil de riesgos del producto agropecuario a financiar.

Cuadro N°8: Nuevo Modelo de Negocio del Banco Agropecuario – Agrobanco



Fuente: Agrobanco, 2017

4.5. Situación actual del 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

Al 2017, Agrobanco cuenta con 54 oficinas distribuidas a lo largo de todo el territorio nacional y abarcando las principales zonas de producción agropecuaria.

Al cierre del mes de julio, Agrobanco mantiene colocaciones por S/ 1,558 millones de soles y 67,709 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 dos principales cultivos: uva de mesa y café, seguido por engorde de ganado, arroz, cacao, arándano, papa, palto, espárrago y maíz amarillo duro.

Las tasas de interés que se aplicando varían de acuerdo al plazo de cancelación y tipo de producto, en un rango de 17% a 25% en términos anuales para préstamos en soles.

Con respecto a la morosidad se ha incrementado sustancialmente, a cierre del primer semestre bordea el 10% debido a que está relacionada a los pagos de deudas que mantienen dos grandes empresas, las cual tendrá una solución por la vía legal. En el proceso de reordenamiento, que implementa la actual gestión, se maneja una estrategia judicial de cobranzas a grandes clientes, que incluye embargos judiciales y denuncias penales, que apuntan a ejecutar las garantías.

a. Cartera

Las colocaciones de Agrobanco han mostrado un cambio de tendencia en el último año, las cuales han evidenciado una contracción. El saldo de la cartera ascendió a S/ 1,558.5 millones a julio 2017, lo que significó una disminución de 6.2% respecto a similar periodo del año anterior. Lo anterior forma parte de la reorientación del Banco para la colocación de créditos al segmento minorista de pequeños y medianos productores.

Cuadro N°9: Cartera de Colocaciones Agrobanco (millones S/)

Año	2013	2014	2015	2016	2017
Total General	563.75	1,176.68	1,460.70	1,662.11	1,558.49

1/Comparativo histórico de cartera Agrobanco al mes de julio

2/Fuente: Agrobanco

Respecto a la distribución de los créditos por región geográfica, en términos de montos, se tiene mayor participación en la región costa debido al financiamiento de clientes agroexportadores que demandan mayores montos de créditos. Esto contrasta al considerar el número de créditos como criterio de evaluación, donde destaca la participación del Banco en las regiones de selva y sierra. En selva se cuenta con un gran número de clientes, principalmente por el financiamiento del cultivo de café; mientras que en sierra destacan los créditos para engorde de ganado y papa.

Cuadro N°10: Cartera de Colocaciones Agrobanco y número de créditos por región geográfica

Región	Saldo (millones S/)	Número de Créditos
Costa	791.10	12,327
Selva	441.96	31,079
Sierra	325.43	25,303
Total general	1,558.49	68,709.00

1/ Cartera actualizada a julio 2017

2/Fuente: Agrobanco

Agrobanco concentra su cartera de colocaciones en el segmento No Minorista, los cuales representaron el 49% del total de la cartera (al cierre de julio 2017). Asimismo, cabe mencionar que los créditos a pequeñas empresas y microempresas (28 y 23%, respectivamente, del total de la cartera), han logrado un importante crecimiento durante los últimos años.

Respecto a los indicadores de morosidad, desde el año 2014 se viene registrando una tendencia creciente, impulsado principalmente por la el incremento de la cartera vencida del segmento No Minorista. Al mes de julio 2017 el ratio de morosidad de la cartera es 17%; sin embargo segmentando este indicador por tipo de cliente, se observa mayor morosidad en el segmento No Minorista respecto al Minorista (27% y 8% respectivamente). Estas cifras permiten demostrar que el cumplimiento en el pago de los pequeños y medianos productores agropecuarios es mayor en comparación a los grandes productores.

Cuadro N°11: Cartera de Colocaciones Agrobanco y Morosidad por Tipo de Crédito (millones S/)

Tipo de Crédito	Vigente	Refinanciado	Cartera Atrasada	Total	% Morosidad
MINORISTA	693.56	43.12	61.28	797.96	8%
Microempresa	323.49	10.44	22.34	356.28	6%
Pequeñas Empresas	370.07	32.67	38.94	441.69	9%
NO MINORISTA	493.56	57.83	209.14	760.53	27%
Empresas Sistema Financiero	1.00	-	-	1.00	0%
Entidades del Sector	3.07	-	0.31	3.38	9%
Grandes Empresas	135.32	-	58.51	193.83	30%
Medianas Empresas	354.17	57.83	150.31	562.31	27%
Total general	1,187.13	100.95	270.42	1,558.49	17%

1/ Cartera actualizada a julio 2017

2/ % Morosidad corresponde al cociente entre Cartera Atrasada entre Total

Fuente: Agrobanco

b. 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 21% en soles y 17.5% en dólares. La moneda en la cual se otorgará el crédito deberá ser la misma que el cliente recibe por la venta del producto agropecuario.

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 N°12: Tarifario Vigente Agrobanco (julio 2017)

Tabla de Tasas en Moneda Nacional y Extranjera				
Destino/Programa	Rangos	Tasa de Interés Compensatorio (1)		Tasa de Interés Moratorio (2)
		Moneda Nacional	Moneda Extranjera	
Capital de Trabajo y/o Comercialización (3)	Mínima	20.0%	16.0%	16%
	Máxima	25.0%	20.0%	
Activo Fijo (4)	Mínima	17.0%	15.0%	
	Máxima	23.0%	19.0%	
VRAEM	Todos los montos	15.5%	No aplica	
Profundización Financiera	Todos los montos	15.5%	No aplica	

1/Todas las tasas de interés están expresadas en términos anuales (TEA: Tasa Efectiva Anual) sobre una base de cálculo de 360 días

2/La tasa de Interés Moratorio aplicable en caso de deuda vencida, adicionalmente al interés compensatorio.

3/Capital de Trabajo y/o comercialización incluye los siguientes destinos: sostenimiento, instalación, renovación y comercialización

4/Activo Fijo incluye los siguientes destinos: activo fijo e infraestructura.

Fuente: Agrobanco

c. 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.

Si el perfilamiento de clientes se realiza a nivel regional, destaca mayor participación de la selva debido al alto número de clientes financiados para el cultivo de café.

Cuadro N°13: Perfil de clientes pequeños y medianos atendidos por Agrobanco, según región natural

Región Natural	Monto de Crédito (S/)	Área en Producción (Ha)	Edad (años)	Número de Entidades
Costa	15,945	4	50	2
Sierra	10,542	9	45	1
Selva	11,153	11	44	1

Fuente: Agrobanco

d. 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.

Este modelo de asistencia técnica no ha dado buenos resultados, debido a la duplicidad de las funciones de vendedor y asistente técnico; sumado a que en la evaluación de estos gestores de negocios no siempre se ha tenido en cuenta la formación y experiencia profesional en áreas afines al negocios agropecuario.

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. Es complicado para personal de carreras no afines al sector poder efectuar la evaluación de un campo de cultivo: verificando el cumplimiento de las labores agronómicas, estimando cosechas y calidad del producto a obtener.

e. Comparativo Agrobanco frente a IFIS que financian el sector agropecuario en la región

Agrobanco forma parte de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), comunidad de instituciones financieras que genera soluciones en banca para el desarrollo de América Latina y el Caribe que a la fecha cuenta con 87 miembros activos en Latinoamérica, el Caribe y en países fuera de la región como Alemania, Canadá, China, España, Portugal, Suecia y Rusia. (Ver Anexo N° 03).

Dentro de los miembros de ALIDE, se realiza una comparación con instituciones orientadas al financiamiento del sector agropecuario dentro de la región. Esto permite evidenciar que Agrobanco tiene una oferta de productos y servicios limitados, lo cual no le permite ser competitivo en el sector agropecuario, limita la atención de los productores y modernización del sector.

✓ **Colombia: Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario-FINAGRO**

Sociedad de economía mixta del orden nacional, organizada como establecimiento de crédito, con régimen especial, vinculada al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y vigilado por la Superintendencia Financiera de Colombia. FINAGRO actúa como entidad de segundo piso, es decir, otorga recursos en condiciones de fomento a las entidades financieras, para que éstas a su vez otorguen créditos a proyectos productivos.

Respecto a los productos ofertados en el sector rural colombiano, se contemplan instrumentos de financiamiento y desarrollo rural que estimulan la inversión. En comparación con los productos ofrecidos por Agrobanco, destaca la variedad en la oferta crediticia:

- Créditos: se financia todo lo que requiera el proceso de producción agropecuaria, transformación, comercialización, servicios de apoyo, actividades rurales y microcrédito.
- Garantías: respaldan los créditos FINAGRO que financien el desarrollo de proyectos en el sector agropecuario.
- Incentivos: abonos directos al crédito para disminuir la deuda para los fines de capitalización rural y promoción del sector forestal.
- Seguro Agropecuario: incentivo sobre el valor de la prima para los productores que adquieran un seguro agropecuario que cubre eventos climáticos y biológicos.

✓ **Bolivia: Banco de Desarrollo Productivo**

Persona jurídica de derecho privado con fines públicos constituido bajo la tipología de una sociedad de economía mixta, que realiza actividades de primer y segundo piso de fomento y de promoción del desarrollo del sector productivo. Esta institución financia el

sector agrícola, ganadero, manufacturero, piscícola y forestal maderable y no maderable, pudiendo ampliar a otros sectores productivos y los sectores de comercio y servicios complementarios a la actividad productiva.

La oferta de productos y servicios financieros y no financieros se otorga de manera directa o a través de terceros, dentro de los cuales destacan:

- Crédito: agrícola, pecuario, pesca y acuicultura, para riego, para manufactura/transformación y arrendamiento financiero para maquinarias y equipos.
- Fideicomisos: para créditos, administración e inversión para diversidad de sectores.
- Fondo de Garantías: respaldan los financiamientos en otras entidades para las micro y pequeñas unidades productivas.
- Servicios No Financieros: educación financiera, asistencia técnica y capacitación, innovación productiva (nuevas tecnologías) y servicios de información para los sectores financiados (mercado, precios, información agrometeorológica, proveedores, etc.)

✓ **Chile: Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP)**

Servicio dependiente del Ministerio de Agricultura, cuyo fin es promover el desarrollo económico, social y tecnológico de los pequeños productores agrícolas con el fin de elevar su capacidad empresarial, organizacional y comercial, su integración al proceso de desarrollo rural y optimizar al mismo tiempo el uso de los recursos productivos.

Los programas que maneja este servicio son diversos y se destinan a:

- Financiamiento: obras menores de riego, créditos de corto y largo plazo individual, para asociaciones y empresas, financiamiento a mujeres del campo, seguro agrícola, créditos para jóvenes, seguro ganadero, entre otros.
- Capacitación y asesoría: técnica productiva, gestión comercial, tenencia de tierras, para productores en secano, para mujeres campesinas, entre otros.

✓ **México: Financiera Nacional de Desarrollo (FND)**

Organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, sectorizado en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que desarrolla al medio rural a través de financiamiento a tasas preferenciales. Trabaja para incrementar el financiamiento en primer piso -entrega de recursos a beneficiarios directos- y segundo piso -entrega de recursos a través de Intermediarios Financieros Rurales-, para cualquier actividad económica que se realice en poblaciones rurales menores a 50 mil habitantes, lo que se traduce en la mejora de su calidad de vida. Los productos para cubrir las necesidades del sector son los siguientes:

- Capital de trabajo: créditos para insumos y mano de obra.
- Adquisición de activos fijos: créditos para maquinaria, equipamiento e infraestructura.
- Liquidez: créditos para comercialización.

V. Asistencia técnica como componente del crédito agropecuario

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.

En la última Encuesta Nacional Agraria 2016, se evidencia que del total de pequeños y medianos productores solo el 5.7% recibió asistencia técnica. A nivel de región natural, el mayor porcentaje se tiene en la selva, seguido por la costa y por último la sierra.

Según los resultados de la encuesta, las principales instituciones que brindaron asistencia técnica fueron el Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social (FONCODES), DEVIDA y las Cooperativas Agrarias (34%). Esto contrasta con los resultados del año 2015, donde la principal fuente de asistencia técnica fueron las empresas privadas (27%).

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 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.

¿Quién debe dar la asistencia técnica?

Existen dos modelos para el otorgamiento de asistencia técnica en los créditos; el primero es que sea otorgada por profesionales especializados, quienes sean los responsables de los servicios prestados y el segundo es que esta sea institucionalizada por las IFIS, a través de unidades especializadas para este fin. En el Perú se ha puesto en práctica solo el primer modelo de asistencia técnica, debido a que las instituciones financieras no están dispuestas a asumir el riesgo de brindarla directamente.

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.

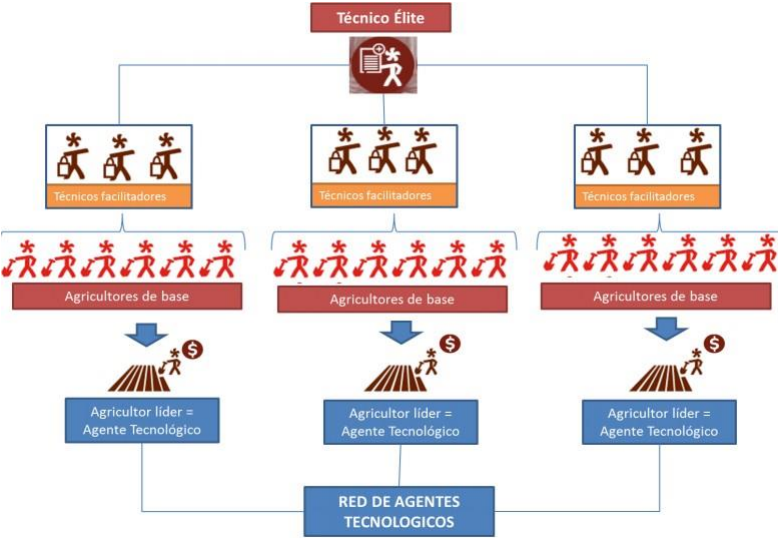
Las experiencias más exitosas en temas referentes a asistencia técnica son las otorgadas por las ONG's. Un caso interesante de comentar al respecto es el trabajo de USAID a través de la empresa Alianza Perú Cacao con su modelo "Escuelas de Excelencia de Productividad" donde gracias a la intervención 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.

¿Quién debe asumir los costos de la asistencia técnica en los créditos agropecuarios?

En cuanto a la determinación de quien debe asumir los costos de asistencia técnica, la decisión debiera ser adoptada a nivel de políticas de estado con el objetivo de promover la

modernización de la agricultura a través de la mayor penetración del crédito agrícola. Está claro que las entidades privadas no contemplan este componente dentro de los créditos otorgados, mientras que Agrobanco traslada este costo al cliente como parte del financiamiento.

Cuadro N°9: Modelo de asistencia técnica “Escuelas de Excelencia de Productividad” – Alianza Perú Cacao, USAID



Fuente: Alianza Perú Cacao, 2017

CONCLUSIONES

- El Mercado de Créditos Agrícolas, es un mercado imperfecto donde la demanda supera y requiere productos especializados que se encuentran fuera de la oferta de las entidades financieras formales que financian el sector agropecuario. Por ello existe la presencia de prestamistas informales, el cual es más eficiente en tiempos de atención y costos transaccionales debido a que no solicitan garantías, no contemplan trámites engorrosos y tienen la capacidad de otorgar el crédito en el momento oportuno.
- A pesar de las reformas históricas en el mercado de créditos agrícolas, la aparición de nuevas instituciones financieras formales y de la importante presencia de intermediarios no formales, el problema del escaso acceso al crédito que tiene la mayoría de los productores rurales sigue irresuelto.
- Las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) y Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (EDPYMES) han logrado dinamizar el negocio del microcrédito en las zonas rurales, constituyéndose en la principal oferta de crédito en este ámbito y atendiendo al mayor número de clientes. Caso opuesto es la participación de la banca comercial, que a pesar de manejar el mayor monto de créditos al sector se limita a atender un número reducido de clientes.
- Los lineamientos crediticios desarrollados por las entidades financieras, para atención del sector agropecuario buscan concordar con la regulación vigente y con los lineamientos institucionales. Sin embargo la regulación no contempla una dinámica específica para el sector agropecuario, debido al poco o nulo conocimiento del regulador sobre este sector económico. Esto limita la penetración del crédito agrícola en el sector rural, por no contar con un sistema financiero adecuado.
- El proceso crediticio de las IFIS, 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. Esto es indispensable para mantener la sostenibilidad económica de las instituciones, de manera que puedan continuar con la oferta de créditos.

- De los 2.2 millones de productores agropecuarios, 1 millón son agricultores de subsistencia y productores que requieren del desarrollo de políticas estatales para acceder a algún tipo de crédito para mejora de la productividad, ya que no conforman el público objetivo de las IFIS.
- Del total de 49 instituciones financieras reguladas, el 84% cuenta con cartera agropecuaria sumando un total de S/ 9.47 mil millones colocados en este sector. Dentro de este número de IFIS reguladas se debe incluir a las 159 Cooperativas de Ahorro y Crédito que forman parte de la Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú-FENACREP, sobre las cuales no es posible identificar cuales se orientan al sector en estudio.
- El impacto del financiamiento agropecuario está directamente relacionado al crecimiento y modernización del sector. En el año 2002 se otorgaron 31 mil créditos, cifra que subió a 273 mil créditos en 2016, registrándose un crecimiento desde 1,300 millones de soles hasta S/9.47 mil millones.
- 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.
- A julio 2017, Agrobanco cuenta con una cartera de S/1,558 millones de la cual 50% se concentra en el sector No Minorista (grandes y medianas empresas) el cual concentra los mayores montos de incumplimiento de pagos. Este problema en los ratios de morosidad no solo se debe a los clientes grandes, sino que también tiene como causa una deficiente evaluación técnica en las fases de admisión y seguimiento de los créditos, ya que no se ha venido dando la debida importancia al componente principal que son los activos biológicos.

- 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.
- 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.

RECOMENDACIONES

- Para incrementar la tasa de penetración del crédito agrícola es urgente el desarrollo de productos financieros acordes al negocio agrario, los cuales deben ser desarrollados por equipos de trabajo multidisciplinario conformados por profesionales especializados en las áreas de finanzas, marketing y producción agropecuaria. Estos equipos deben tomar en consideración la información recabada en campo a través de encuestas y estudios especializados, con el propósito de crear modelos orientados a ser implementados en las distintas realidades del sector agropecuario.
- El sector agropecuario y su modernización a través del crédito debe ser una prioridad para el Gobierno, el cual no lo emplea adecuadamente para desarrollar el sector agrario en general. Es 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.
- La heterogeneidad del sector agropecuario requiere de un sistema financiero adecuado, con un marco regulatorio que no inhiba la posibilidad de que las instituciones financieras presten a los agricultores. Un claro ejemplo es el caso de los agricultores que no pueden ofrecer la tierra como garantía, debido a su ubicación geográfica. Por ello es importante que el regulador tenga mayor conocimiento de este sector económico, a la fecha no cuenta con personal técnico especializado que contribuya en el desarrollo de regulaciones para los créditos y seguros agrícolas.
- Las IFIS deben desarrollar tecnologías crediticias ajustadas al sector agropecuario, donde el componente de evaluación técnica agronómica/pecuario tenga un peso importante en el proceso crediticio. Esto permitirá evaluar los créditos en base a esperados reales: costos de producción, rendimientos, ciclos de desarrollo, precios pagado en chacra y otros; evitando la aprobación solo en base a las garantías ofrecidas.
- La inclusión financiera de los micros productores (agricultores que destinan su producción a la subsistencia) requiere que tanto la banca estatal como privada salga de su zona de confort y se esfuerce en combinar todo su conocimiento técnico y financiero en un diálogo abierto y sincero con estos nuevos potenciales usuarios, de manera que puedan aprovechar sus aportes e iniciativas.

- Las IFIS deben cambiar su paradigma de ver al sector agropecuario como el de más alto riesgo, con altas tasas de morosidad para poder apreciar que es un océano azul, donde se tiene un amplio mercado potencial.
- El crédito debe ser utilizado como una herramienta para desarrollar el sector agrario en general y para ello se deben desarrollar nuevos espacios de aprendizaje y colaboración institucional, no solo definir qué se debe hacer sino quien lo hace y cómo se hace. Un ejemplo representativo en el sector agrícola son las reuniones organizadas por Cooperación Alemana GIZ “Dialogo Público Privado para el Desarrollo del Seguro Agrícola Comercial” en donde se reúnen actores del MEF, MINAGRI, MINAM, SBS empresas públicas y privadas del sector con el propósito de desarrollar objetivos concretos a través de compromisos asumidos.
- Agrobanco debe mantener la nueva orientación hacia el pequeño y mediano productor, propiciando la sostenibilidad agropecuaria, ambiental y económica; dejando de lado a las grandes empresas que pueden acceder a líneas de la banca comercial.
- El Banco Agropecuario debe reforzar sus procesos de evaluación crediticia y seguimiento, dando mayor importancia al componente técnico; para lo cual debiera contar con un equipo técnico especializado en evaluación de proyectos agrícolas, pecuarios, forestales y acuícolas.
- El componente de asistencia técnica debe ser un elemento obligatorio en los modelos de crédito agropecuario otorgados a los pequeños y medianos productores. Este servicio debe ser otorgado por profesionales especializados en el sector agropecuario, con experiencia reconocida en la zona de influencia y que radiquen en ella.
- Para una asistencia técnica real y de calidad, es importante determinar el número máximo de clientes y productos que pueda manejar un asistente técnico y el número de visitas que debieran realizarse a lo largo de la vigencia del crédito. Estas interrogantes son difíciles de establecer de manera teórica, debido a la heterogeneidad de los productos agropecuarios y la dispersión geográfica de los predios productivos. Por ello la mejor manera de ponerlos en prueba y comprobar los beneficios y fallas de los lineamientos establecidos es desarrollar pruebas piloto.

BIBLIOGRAFIA

- Aguilar, G. El Agrobanco y el Mercado Financiero Rural en el Perú. IEP (2004)
- Alvarado, J. La Naturaleza de las transacciones en el medio rural. SEPIA V (1994)
- Alvarado, J., F. Portocarrero, C. Trivelli, E. Gonzales, F. Galarza y H. Venero. El Financiamiento Informal en el Perú. IEP (2001)
- Banco Agropecuario. Suplemento VI Seminario Internacional de Microfinanzas Rurales (2017)
- Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú. Boletín trimestral Junio 2017 (2017)
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. Principales Resultados Pequeñas, Medianas y Grandes Unidades Agropecuarias Encuesta Nacional Agropecuaria 2016. INEI (2016)
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. Resultados Definitivos IV Censo Nacional Agropecuario 2012. INEI (2012)
- 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. Encuesta Nacional de Demanda de Servicios Financieros y Nivel de Cultura Financiera en el Perú (2016)
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Información Estadística Sistema Financiero SBS, diciembre 2016 (2016)
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Información Estadística Sistema Financiero SBS, julio 2017 (2017)
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Memoria Institucional (2016)
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Resolución N° 11356-2008 (2008)

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. 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 (2008)

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

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

ANEXOS

Anexo N°01: Créditos para Actividades Empresariales por Sector Económico y Tipo de Empresa del Sistema Financiero

Créditos para Actividades Empresariales ^{1/} por Sector Económico y Tipo de Empresa del Sistema Financiero								
Al 31 de diciembre de 2016								
(En miles de Soles)								
Sector Económico	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	EDPYMES	Empresas de Arrendamiento Financiero	Agrobanco ^{2/}	Total
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	6.387.937	499.313	841.084	101.267	37.561	16.148	1.587.745	9.471.056
Pesca	1.295.772	39.662	89.368	10.611	1.482	9.251	8.025	1.454.171
Minería	6.540.689	11.335	26.438	858	661	18.089	-	6.598.070
Industria Manufacturera	35.409.462	406.632	694.575	66.728	14.148	30.562	59.527	36.681.635
Electricidad, Gas y Agua	9.072.034	3.967	8.557	297	460	-	-	9.085.316
Construcción	5.211.321	204.784	362.086	23.378	6.008	15.268	-	5.822.845
Comercio	35.492.850	2.466.114	5.018.792	372.931	83.726	44.810	6.357	43.485.580
Hoteles y Restaurantes	3.379.332	227.868	629.014	38.536	7.900	5.559	-	4.288.209
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	11.239.138	567.782	1.459.730	104.651	201.546	126.180	-	13.699.028
Intermediación Financiera	8.201.086	12.177	441.806	21.992	277	55	152	8.677.545
Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	19.742.128	399.307	902.555	53.006	12.734	71.709	2.578	21.184.017
Administración Pública y de Defensa	418.893	9.819	28.544	538	219	-	7.521	465.534
Enseñanza	3.008.013	35.334	147.121	5.220	572	67	-	3.196.327
Servicios Sociales y de Salud	1.218.919	31.231	105.420	2.961	1.459	1.310	-	1.361.300
Otras Actividades de Servicios Comunitarios	6.761.846	216.925	685.932	18.308	59.910	4.711	8.817	7.756.450
Hogares Privados c/Serv. Doméstico y Organos Extraterritoriales	1.519.694	246.332	1.414.781	21.576	29.986	-	10	3.232.380
Créditos Corporativos, a Grandes, Medianas, Pequeñas y Microempr	154.899.115	5.378.583	12.855.804	842.860	458.648	343.720	1.680.733	176.459.464

Nota: Información obtenida del Anexo 3: Flujo crediticio por tipo de crédito
^{1/} Considera la suma de los créditos corporativos, a grandes empresas, a medianas empresas, a pequeñas empresas y microempresas.
^{2/} No considera los créditos a las demás empresas del Sistema Financiero.

Fuente: Carpeta de Información del Sistema Financiero – SBS, Diciembre 2016.

Anexo N°02: Morosidad de los Créditos para Actividades Empresariales^{1/} por Sector Económico y Tipo de Empresa del Sistema Financiero

Morosidad de los Créditos para Actividades Empresariales ^{1/} por Sector Económico y Tipo de Empresa del Sistema Financiero*								
Al 30 de noviembre de 2016								
(En porcentaje)								
Sector Económico	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	EDPYMES	Empresas de Arrendamiento Financiero	Agrobanco ^{2/}	Total
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	2,3	5,5	10,9	7,0	7,3	-	3,6	3,4
Pesca	3,2	1,6	9,2	4,2	9,1	-	4,6	3,6
Minería	0,8	12,5	12,1	12,2	11,2	31,0	-	0,9
Industria manufacturera	2,0	8,1	8,7	8,6	8,5	1,9	-	2,2
Suministro de electricidad, gas y agua	0,0	1,8	4,4	1,6	-	-	-	0,0
Construcción	5,0	4,8	7,8	4,1	11,0	11,6	-	5,2
Comercio	4,5	6,2	7,7	6,1	7,2	2,2	-	4,9
Hoteles y restaurantes	3,0	5,4	5,8	6,1	6,5	-	-	3,6
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	3,5	6,5	7,8	5,2	5,1	3,4	-	4,1
Intermediación financiera	0,0	11,0	0,3	0,0	-	-	-	0,0
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	3,0	4,1	6,2	4,9	4,4	7,4	-	3,2
Administración pública y defensa	0,3	5,0	6,1	7,5	-	-	-	0,7
Enseñanza	0,4	2,6	4,0	1,8	2,2	-	-	0,6
Servicios sociales y de salud	1,9	4,1	3,7	3,7	0,7	-	-	2,0
Otras actividades de servicios comunitarios	5,5	8,8	7,7	11,3	5,7	1,1	-	5,8
Hogares privados con servicio doméstico y Organizaciones extraterritoriales	10,9	13,6	4,7	3,9	6,4	-	-	8,6

Fuente: Anexo N° 6 - Reporte Crediticio de Deudores

1/ Considera la suma de los créditos corporativos, a grandes empresas, a medianas empresas, a pequeñas empresas y microempresas.

2/ No considera los créditos a las demás empresas del Sistema Financiero.

*La información de morosidad por sector económico se complementa con la de saldo de créditos según sector económico.

Fuente: Carpeta de Información del Sistema Financiero – SBS, Noviembre 2016.

Anexo N°03: Miembros Activos Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE)

País	Institución Financiera
Argentina	Banco Ciudad de Buenos Aires
	Banco de Inversión y Comercio Exterior S.A. (BICE)
	Banco de la Nación Argentina
	Banco de la Provincia de Buenos Aires (BAPRO)
	Fondo de Garantías de Buenos Aires (FOGABA)
Belice	Development Finance Corporation (DFC)
Bolivia	Banco de Desarrollo Productivo S.A.M.
Brasil	Agencia de Desenvolvimento do Estado do Ceará (ADECE)
	Agencia de Fomento do Paraná S.A. – Fomento Paraná
	Banco da Amazônia S.A.
	Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais S.A. (BDMG)
	Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB)
	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES)
	Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE)
Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP)	
Colombia	Financiera del Desarrollo (FINDETER)
	Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (FINAGRO)
	Fondo Nacional del Ahorro
	Instituto para el Desarrollo de Antioquia (IDEA)
Costa Rica	Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)
	Banco Popular y de Desarrollo Comunal
	Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP)
Cuba	Banco de Crédito y Comercio (BANDEC)
Curaçao	Corporación para el Desarrollo de Curaçao (KORPODEKO)
Chile	BancoEstado
	Corporación de Fomento de la Producción (CORFO)
	Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario (INDAP)
Ecuador	Banco de Desarrollo del Ecuador B.P. (BdE)
	Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS)
	BanEcuador B.P.
	Corporación Financiera Nacional B.P. (CFN)
El Salvador	Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL)
	Federación de Cajas de Crédito y de Bancos de los Trabajadores (FEDECREDITO)
Guatemala	Banco de Desarrollo Rural S.A. (BANRURAL)
	Crédito Hipotecario Nacional (CHN)
Haití	Banque Nationale de Crédit (BNC)
Honduras	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)
México	Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros S.N.C. (BANSEFI)
	Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (BANCOMEXT)
	Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos S.N.C.(BANOBRAS)
	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) - Banco de México
	Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (FND)
	Nacional Financiera S.N.C. (NAFIN)
Sociedad Hipotecaria Federal S.N.C. (SHF)	
Nicaragua	Banco de Fomento a la Producción (BFP).
Panamá	Banco de Desarrollo Agropecuario (BDA)
	Banco Hipotecario Nacional (BHN)
Paraguay	Agencia Financiera de Desarrollo (AFD)
	Banco Nacional de Fomento (BNF)
	Crédito Agrícola de Habilitación (CAH)
	Fondo Ganadero
Perú	Banco Agropecuario - Agrobanco
	Banco de la Nación
	Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE)
República Dominicana	Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRÍCOLA)
	Banco de Reservas de la República Dominicana (BR)
	Banco Nacional de las Exportaciones (BANDEX)
Uruguay	Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU)
	Banco Hipotecario del Uruguay (BHU)
	Corporación Nacional para el Desarrollo (CND)
Venezuela	Banco de Comercio Exterior (BANCOEX)
	Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela (BANDES)
	Sociedad Nacional de Garantías Recíprocas para la Mediana y Pequeña Industria S.A. (SOGAMPI)

Fuente: Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), 2017.