

ESTUDIO:

“MEJORANDO EL ACCESO A CAPITAL DE LOS AGRICULTORES URBANOS”

ESTUDIO APLICADO DE FINANZAS LOCALES PARA
AGRICULTORES URBANOS y PERI URBANOS EN
CONDICIÓN DE POBREZA

SEPTIEMBRE 2010

Elaborado por: ERNESTO SÁENZ H.

LOS AGRICULTORES URBANOS”

ESTUDIO APLICADO DE FINANZAS LOCALES PARA AGRICULTORES URBANOS
y PERI URBANOS EN CONDICIÓN DE POBREZA

CONTENIDOS

- 1. INTRODUCCIÓN**
- 2. ANTECEDENTES**
- 3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO**
- 4. METODOLOGÍA EMPLEADA**
- 5. ESTUDIO DE MICROFINANZAS**
 - 5.1. CONTEXTO GENERAL DEL ESTUDIO**
 - 5.1.1. La Agricultura Urbana y Periurbana**
 - 5.1.2. Los Productores Urbanos y Periurbanos en Lima**
 - 5.2. LOS PRODUCTORES DE AGROSILVES**
 - 5.2.1. Perfil Social del Productor de AGROSILVES**
 - 5.2.2. Gestión de la Actividad Productiva**
 - 5.2.3. Gestión Financiera de los Productores**
 - 5.2.4. Necesidades de Financiamiento**
 - 5.2.5. Actividad Productiva y Economía Familiar**
 - 5.3. FINANCIAMIENTO PARA LA AUP**
 - 5.3.1. Oferta Microfinanciera**
 - 5.3.2. Productos para Financiamiento**
 - 5.4. LAS ENTIDADES DE MICROFINANZAS**
 - 5.4.1. Formas de Financiamiento Formales**
 - 5.4.2. Formas de Financiamiento No Formales**
 - 5.4.3. Entidades Financieras en AGROSILVES**
 - 5.4.3.1. Productos financieros**
 - 5.4.3.2. Perfil financiero de los productores**
 - 5.4.3.3. Expectativas de crecimiento**
 - 5.5. EL FONDO DE AHORRO E INVERSIÓN EN AGROSILVES**
 - 5.5.1. Propuesta de Creación del Fondo de Ahorro e Inversión**
 - 5.5.2. Metodología para la implementación del Fondo**
- 6. CONCLUSIONES**
- 7. RECOMENDACIONES**
- 8. ANEXOS**
 - 1. INTRODUCCIÓN**

La Agricultura Urbana – AU, viene posicionándose en el ámbito territorial de Lima Metropolitana, a través de la consolidación de diferentes agrupaciones de agricultores, tanto urbanos como peri urbanos, que desarrollan actividades agrícolas (cultivo de algunas hortalizas, frutales, hierbas aromáticas y hierbas medicinales), así como también actividades pecuarias, como crianza de animales menores (pollos, gallinas, patos, cuyes, conejos y cerdos). Estas organizaciones de productores están ubicadas en las zonas pobres, preferentemente en los distritos populosos de los extremos norte, sur y este, que ante las innumerables necesidades (básicas y de servicios) y carencias (de recursos e ingresos) optan por generar iniciativas que permitan en un primer momento, satisfacer sus necesidades de alimentación para posteriormente y en base a los excedentes en un segundo momento, evolucionar a actividades productivas articuladas al mercado. Sobre el crecimiento urbano, Lima ha crecido en gran parte sobre su área agrícola circundante y en menor medida sobre sus tierras eriazas.

El Crecimiento Urbano ha crecido en Lima Metropolitana desde 1940 a 1995:

- El área urbana ha crecido de 42km² a 505 km² (12 veces)
- El área agrícola ha disminuido de 570km² a 105km².¹

La población urbana de Lima muestra un crecimiento exponencial los últimos 10 años, llegándose el año 2.005 a 6'954,583 habitantes y durante los últimos 65 años el incremento ha sido de 6 a 7 millones de habitantes. La tasa de crecimiento rural a partir de partir de la década del 70 es negativo.

La tasa de desempleo a pasado de 1,980 de 7.31 a 9.26 el 2,000. El porcentaje de anemia en niños de 6 a 59 meses (5 años) ha sido de 31.4%², este es un problema serio a enfrentar.

Las cifras de pobreza según INEI (Web Site), Villa El Salvador según el mapa de pobreza de FONCODES es Quintil 4³.

El informe también nos dice que en Lima Metropolitana hay 1.6 millones de pobres, lo que representa el 15% del total de peruanos en tal condición. La mayor incidencia de ese problema (con tasas de entre 43% y 60%) está en los distritos de Carabayllo, Puente Piedra, Pachacamac y Pucusana. La mitad de los pobres limeños vive en siete de los cuarenta y tres distritos limeños: San Juan de Lurigancho, Ate Vitarte, Comas, Villa María del Triunfo, San Martín de Porres, Villa El Salvador y Ventanilla.⁴

Según el Informe 2,006 Enfrentando la pobreza urbana a través de la agricultura a cargo del CIP, podemos mencionar que los poricultores urbanos de Lima tienen sus parámetros productivos por debajo de los potenciales. La alimentación de cerdos, está basada en residuos domésticos con mortalidades de casi 50% en cerdos lactantes. Es así que la dinámica propia de la AU (producción de menor escala y con estándares de calidad limitados), presenta características interesantes, en lo respectivo al financiamiento, los productores agrícolas por la naturaleza de su producción no requieren de infraestructura compleja que demande inversiones altas de dinero, por tal razón canalizan los pocos recursos con los que cuentan para sus cultivos; en el caso de los productores pecuarios, los montos de inversión para la crianza de cuyes, conejos, pollos y gallinas tienen cantidades similares y no muy elevadas, sin embargo, en el caso de la producción de cerdos, la inversión en infraestructura, alimentación, equipos, fármacos y mano de obra, son considerablemente altos, por esta razón, este tipo de producción requiere de financiamiento externo.

El estudio: "MEJORANDO EL ACCESO A CAPITAL DE LOS AGRICULTORES URBANOS", aplicado de finanzas locales para agricultores urbanos y peri urbanos en condición de pobreza, se desarrolló en el ámbito de intervención del proyecto de innovación FSTT, el mismo que se viene ejecutando en forma conjunta por las instituciones: Asociación Benéfica PRISMA, a través de la Gerencia de Producción y Comercialización, e IPES – Promoción del Desarrollo Sostenible, a través del programa de Agricultura Urbana.

El proyecto innovador FSTT, viene implementándose, en el marco del Programa Global FSTT, desde febrero de 2009 hasta noviembre de 2010, con las Asociación de Productores San Isidro

¹ Situación de la Agricultura Urbana en Lima Metropolitana a cargo de Blanca Arce del Centro Internacional de la Papa.

² Endes Continua 2004-2005

³ Quintil es una categoría de clasificación de la pobreza, ver: www.foncodes.gob.pe

⁴ Nuevo mapa de pobreza 2009 web Cecopros

Labrador de Villa El Salvador – AGROSILVES, situada en el sector denominado cerro Lomo de Corvina de Villa El Salvador, con presencia de más de trescientos (300) pequeños productores de ganado porcino, que son una organización representativa en relación a las otras agrupaciones de productores de cerdos ubicados en Lima Metropolitana.

El estudio está dividido en tres bloques, el primero orientado a describir las características de los productores de AGROSILVES, el segundo, para describir los medios de financiamiento existentes en el ámbito territorial, y el tercero a manera de ensayo de propuesta técnica para la conformación del fondo de ahorro e inversión como apuesta de capitalización de la actividad productiva.

En cuanto a las características del productor de AGROSILVES, se han relevado aspectos como: Perfil del productor; definiendo sus particularidades como grado de instrucción, edad, género; Gestión de la Actividad Productiva, para identificar como vienen trabajando en la actualidad; Gestión Financiera, con la finalidad de analizar su rotación de capitales; Necesidades de Financiamiento, para determinar como planifican el uso de sus recursos; y, Actividad Productiva y Economía Familiar, para describir la relación que tiene la crianza con el funcionamiento del hogar.

Los medios de financiamiento existentes, han sido organizados en tres clasificaciones: Formas de Financiamiento Formales, identificando a las entidades de finanzas que estén ubicadas en la denominada Área Sur de Lima Metropolitana (San Juan de Miraflores, Villa El Salvador, Villa María del Triunfo y Pachacámac); Formas de Financiamiento No Formales, relevando aquellos sistemas que se vienen dando en paralelo para la gestión de recursos económicos; y la descripción de las Entidades Financieras con presencia en AGROSILVES, considerando información como productos financieros ofrecidos a los productores, el perfil financiero de los productores y las expectativas de crecimiento de dichas entidades.

Como ensayo se presenta una propuesta para la conformación e implementación progresiva de un fondo de ahorro e inversión para los productores de AGROSILVES, con la finalidad de reforzar la cultura del ahorro, cultura de pago e incorporando estrategias de reinversión y capitalización sostenida para el fortalecimiento de la actividad productiva de la zona.

Finalmente, se presentan las principales conclusiones y recomendaciones en materia de microfinanzas como clave para el desarrollo productivo y comercial de la crianza de cerdos con los productores de AGROSILVES.

2. ANTECEDENTES

En el marco del Programa “From the Seed To Table – FSTT”, financiado por la Fundación RUAF e implementado por el IPES en tres ciudades de América Latina: Bogotá, Colombia; Belo Horizonte, Brasil; y Lima, Perú; se ha previsto la realización de un estudio aplicado de finanzas locales para agricultores urbanos y peri urbanos en condición.

En el Perú, el Programa se viene implementando en la Zona Agropecuaria (ZAVES), del distrito de Villa El Salvador, con la organización AGROSILVES, del Sector Lomo de Corvina, conjuntamente con el equipo local PRISMA / IPES.

En AGROSILVES, se tiene presencia de entidades financieras orientadas a los créditos para microempresas, tales como EDYFICAR, EDPYME RAÍZ, Caja Municipal de Ica y Mi Banco. También existe otro tipo de financiamientos informales, como el de prestamistas, juntas y otros.

Los agricultores de AGROSILVES vienen accediendo a los créditos para el desarrollo de sus actividades productivas; aunque, en las mismas condiciones que los empresarios de las MYPE. El estudio busca conocer las situaciones específicas del financiamiento a los productores de AGROSILVES, las condiciones en las que ocurre y la forma en que efectivamente atienden sus necesidades y demandas.

3. OBJETIVOS

El objetivo general del estudio es recopilar y analizar información cualitativa sobre la oferta y demanda de servicios financieros en la zona de intervención para generar condiciones que permita mejorar la capitalización de los productores agrícolas urbanos y periurbanos.

El estudio tiene tres objetivos específicos:⁵

- (i) La identificación y análisis de los servicios de financiamiento a la pequeña producción (incluyendo la agricultura urbana) en AGROSILVES que proveen las instituciones y programas financieros; y de los mecanismos de financiamiento no formal existentes, incluyendo las oportunidades, dificultades y cuellos de botella para el financiamiento de la agricultura urbana y peri urbana de pequeña escala que se encuentren.
- (ii) La identificación y análisis de la oferta y demanda y necesidades de financiamiento a los productores agrícolas urbanos, incluyendo a quienes se dedican al agroprocesamiento o la comercialización de los productos agrícolas urbanos.
- (iii) Elaborar propuestas y recomendaciones para facilitar el acceso al financiamiento para productores agrícolas urbanos de pequeña escala.

4. METODOLOGÍA EMPLEADA

TRABAJO DE CAMPO:

Recopilación de Información Secundaria, para recoger datos de la oferta de financiamiento para pequeños productores o empresarios de las microempresas, a través de las entidades existentes. Dicha recopilación se hizo a través de la investigación en Internet de cada Web-Site disponible.

Encuestas a Productores, se elaboró el instrumento para la aplicación de las encuestas, las mismas que se realizaron casa por casa y en coordinación con los dirigentes de las diferentes asociaciones de productores que conforman la organización central AGROSILVES.

Encuestas e Entidades Financieras, se elaboró el instrumento para realizar las encuestas a los funcionarios de las principales entidades financieras con presencia en AGROSILVES, las mismas que fueron: Financiera EDYFICAR, con sede en Villa El Salvador, y la EDPYME RAÍZ, con sede en el distrito de Villa María del Triunfo.

Taller con Productores, para este taller, se elaboró el plan de sesiones, así como las preguntas orientadoras para el trabajo de grupos, sobre la base de tres temas clave como la asociatividad, el ahorro e inversión, y la gestión financiera actual, con la finalidad de que los productores señalen sus diferentes puntos de vista.

TRABAJO DE GABINETE:

Sistematización y Análisis de la información, luego de realizar las encuestas, entrevistas y el taller con productores, se pasó a la sistematización de los instrumentos aplicados, así como la construcción de tablas de resultados, con la finalidad de facilitar el análisis de los datos conseguidos.

Redacción del estudio, la última parte de la metodología consiste en la elaboración del documento del estudio, presentando los resultados del trabajo de campo, así como de la propuesta técnica para la implementación.

⁵ Extraído del Documento: Términos de Referencia para el Estudio de Microfinanzas – IPES

INSTRUMENTOS EMPLEADOS:

Encuesta a Productores, instrumento con cinco (05) bloques de preguntas orientadas a obtener información de: Datos generales, gestión de la actividad productiva, gestión financiera, necesidades de financiamiento y actividad productiva y economía familiar.

Entrevista a Entidades Financieras, instrumento con seis (06) bloques, describiendo el proyecto innovador FSTT y el desarrollo del estudio, así como buscar información acerca de los productos financieros, el perfil financiero de los productores, las expectativas y los comentarios adicionales.

Plan de Sesiones del Taller, instrumento que permite organizar el desarrollo del taller en sesiones de trabajo, iniciando con la presentación del dirigente de AGROSILVES, la restitución del trabajo del proyecto hasta la fecha, presentando los objetivos del taller, aplicación de instrumentos y cierre, válido para la propuesta de sistema.

Preguntas Orientadoras para el Taller, con la finalidad de organizar los temas y grupos de trabajo para trabajar la propuesta de sistema, se definieron tres (03) temas clave, como la asociatividad, ahorro e inversión, y, gestión financiera.

5. ESTUDIO DE MICROFINANZAS

El estudio de microfinanzas esta orientado a describir las condiciones actuales, dificultades y perspectivas para el financiamiento de recursos económicos como palanca de desarrollo de la actividad productiva predominante de la zona, crianza de cerdos, desde el análisis de los diferentes actores involucrados, tanto los productores individualmente, las entidades financieras con presencia en la zona y el grupo de productores con los que se viene trabajando interactuando en conjunto.

El estudio de microfinanzas tuvo como muestra representativa para la aplicación de las encuestas a cincuenta y tres (53) productores de las diferentes unidades productivas de AGROSILVES, considerando a aquellos que han remitido sus “Cartas de Compromiso”, para la implementación del proyecto innovador FSTT. Para las entrevistas a las entidades financieras se consideró a EDYFICAR y RAÍZ, por ser las que tienen mayor presencia en la zona. El taller ampliado con productores contó con la participación de cuarenta (40) personas.

La implementación de las actividades del estudio ha permitido visualizar la necesidad prioritaria de los productores de contar con medios alternativos de financiamiento adecuadas, con tasas de interés manejables (máximo 25% anual, según los mismos productores), así como con provisión de servicios complementarios que potencien la inversión con criterios técnicos y enfoque de reinversión.

Los productores se mostraron identificados con la problemática de las políticas y programas de créditos con las que se vienen trabajando, así como señalar su preocupación por no contar con productos específicos acordes a sus necesidades, debido a que las microfinanzas se vienen trabajando como créditos para la micro y pequeña empresa de forma uniforme, sin considerar los diferentes contextos en que se desarrollan dado su actividad productiva, como comercio, industria ligera, pequeña producción y servicios.

Para el análisis de la información, se ha dividido el estudio en tres partes: Productores de AGROSILVES (caracterización de su gestión financiera para el desarrollo de la crianza de cerdos), Entidades de microfinanzas (con presencia en AGROSILVES) y la propuesta para la conformación del Fondo de Ahorro e Inversión, con la finalidad de promover un medio autosostenible para la gestión de recursos económicos, a continuación la descripción de cada una:

5.1. Contexto General del Estudio

El estudio de microfinanzas está orientado al análisis de las fuentes de financiamiento (internas y externas), para el sistema de producción y comercialización actual, en el marco de las actividades de agricultura urbana y periurbana, como alternativa de desarrollo económico en las localidades.

El estudio busca explorar las opciones de financiamiento existentes para la agricultura urbana, tomando como referencia a los pequeños productores periurbanos de la organización AGROSILVES (el producto de mayor producción es el cerdo), donde actualmente se viene implementando el Proyecto de Innovación FSTT, a cargo de las ONG IPES y PRISMA.

En este sentido, la contextualización del ámbito de estudio se fundamenta en la necesidad de tener un panorama aproximado de la agricultura urbana y periurbana en la actualidad, y conocer el perfil preliminar de los productores que vienen realizando esta actividad (considerando lo agrícola y pecuario), en las ciudades.

5.1.1. La Agricultura Urbana y Periurbana

Entendiendo a la agricultura urbana como la práctica de una agricultura (con cultivos, ganados, pesca, y forestación) dentro o en los alrededores del área urbana, la tierra usada puede ser privada residencial, balcones, paredes o techos de edificios, calles públicas o bordes de ríos. La agricultura urbana se practica para actividades de producción de alimentos. Contribuye a la seguridad alimentaria y a alimentos seguros de dos maneras: incrementando la cantidad de alimentos disponibles para los habitantes de ciudades, y provee vegetales y frutos frescos para los consumidores urbanos. Debido a que promueve el ahorro de energía la producción local de alimentos, la agricultura urbana y periurbana son actividades de sostenibilidad.

En América Latina y el Caribe algunas ciudades como Bogotá, La Paz, Rosario, Buenos Aires, Quito y Montevideo, proyectos de organismos internacionales como FAO han sido incorporados a los planes de gobierno de las autoridades locales, constituyéndose como programas, al interior de las políticas de seguridad alimentaria. La FAO desde 1992 en América Latina, viene generando metodologías, tecnologías apropiadas e información relacionada con la producción de alimentos de manera sostenible y limpia en áreas urbanas y periurbanas, así como aportar al fortalecimiento institucional y formulación de políticas de seguridad alimentaria. En la Región también existen otras organizaciones que trabajan en programas de gestión urbana para el desarrollo como IPES Promoción del Desarrollo Sostenible. Los proyectos de esta organización tienen un enfoque participativo y tiene amplia experiencia en la formulación de políticas de agricultura urbana y periurbana, la elaboración de diagnósticos participativos y la aplicación del enfoque multiactoral; con el fin de beneficiar a los sectores menos favorecidos de la sociedad a través de acciones en los campos del desarrollo económico local, la gestión ambiental urbana y la promoción de la agricultura urbana.⁶

5.1.2. Los Productores Urbanos y Periurbanos de Lima

En Lima Metropolitana, desde inicios del año 2000, se viene promoviendo la Agricultura Urbana y Periurbana – AUP como alternativa de generación de ingresos y eficiente utilización de espacios disponibles en la ciudad, principalmente con proyectos de desarrollo, implementados por las siguientes instituciones:

Centro Internacional de la Papa – CIP, con su proyecto “Cosecha Urbana”, en las localidades de Huachipa (productores de hortalizas y productores de cerdo) y Lurigancho (productores de hortalizas, productores de aves de corral, cuyes y cerdo), ambas ubicadas en el Área Este de Lima Metropolitana, los productores de las mencionadas localidades tenían las siguientes debilidades: organización empresarial en consolidación, dificultades para el acceso al mercado y escasa aplicación de instrumentos de planificación y análisis de costos de producción.

⁶ Extraído del Portal Web: <http://www.ric.fao.org>

ONG Ciudad Saludable, con su proyecto de implementación de “Biodigestores”, en el Parque Porcicultor en el distrito de Ventanilla, ubicado en el Área Norte de Lima Metropolitana, donde se encuentra interesante cantidad de productores de cerdo, quienes vienen mejorando sus condiciones de producción, así como su acceso al mercado, pero, logrando implementar avances tecnológicos como la utilización del “Bio Gas”, en sus domicilios, generados por los residuos de la crianza de cerdos.

ONG IPES – Promoción del Desarrollo Sostenible, con sus proyectos de innovación CCF y FSTT, en las localidades de Villa El Salvador y Villa María del Triunfo, ubicados en el Área Sur de Lima Metropolitana, trabajando con productores urbanos tanto en actividades agrícolas como pecuarias.

En líneas generales, tenemos que los productores dedicados a la AUP, comparten las siguientes características:

- ✓ Se encuentran principalmente en el rango de edades, desde la adultez (30 años) hasta la adultez mayor (hasta los 50 – 60 años) y de ambos sexos.
- ✓ La mayoría son de procedencia o descendencia del interior del país, que se ubican geográficamente en los límites de Lima Metropolitana (sur, norte, este).
- ✓ La producción que realizan es agrícola (hortalizas preferentemente) y pecuaria (aves de corral y cerdos), en zonas intraurbanas y periurbanas.
- ✓ Las organizaciones que los agrupan, son estrictamente con enfoque social, con debilidades en prácticas de gestión empresarial.
- ✓ Los sistemas de producción y comercialización, son básicamente individuales, aunque ello se viene cambiando hacia lo colectivo con los proyectos.
- ✓ El enfoque de trabajo es en la mayoría de los casos, tradicional ó artesanal, sin orientación de tecnificación y modernización.
- ✓ Una característica principal es la poca disponibilidad y acceso a los recursos para el sostenimiento de la actividad, ante ello se viene promoviendo innovaciones.
- ✓ Otro factor importante es el destino de la producción, la mayoría de los productores no prioriza la seguridad alimentaria ó malgasta los ingresos obtenidos.
- ✓ En el caso de los productores pecuarios (de cerdos principalmente), es una gran debilidad el manejo y disposición de excretas, generando daños al ambiente.
- ✓ La mayoría de los productores no tienen un adecuado manejo de los recursos (internos y externos), no se genera ahorro ni capitalización, debido a la ausencia de registros de información económica que permita la planificación y control.

5.2. Los productores de agrosilves

En Lima Metropolitana existen muchas organizaciones de pequeños porcicultores que vienen funcionando en los distritos de la periferia, tales como: Villa El Salvador (zona de Lomo de Corvina y Las Vertientes), San Juan de Miraflores (zona de Pamplona Alta), Villa María del Triunfo (zona de Nueva Esperanza), Lurín (en la ribera del Río Lurín y en otras zonas del distrito), Pachacámac (en algunas zonas), Huachipa (ubicados en la zona de Saracoto), Lurigancho (ubicados en diferentes zonas), Ventanilla (Parque Porcicultor y ribera del Río Rímac), San Juan de Lurigancho (en la zona Jicamarca), quienes realizan la producción de cerdos de manera tradicional, recolectando residuos de restaurantes y mercados de abasto, para la preparación de los alimentos de los cerdos. Estas organizaciones tienen limitado acceso al mercado, por no contar con productos terminados de mejor calidad, donde el principal comprador es el “Comisionista” ó intermediario que recoge los cerdos desde el centro de producción, pagando el precio que considera pertinente, y lo traslada hasta el camal, evadiendo la normativa y controles, para finalmente comercializarlo en los mercados de barrio. Cabe señalar, que también existen productores individuales que realizan la crianza de manera clandestina, invadiendo propiedades y alimentando a los cerdos con desperdicios y basura, los cuales generan desprestigio y mala imagen a los pequeños productores en general.

La Asociación de Productores San Isidro Labrador del cerro Lomo de Corvina de Villa El Salvador – AGROSILVES, es una organización central que agrupa a veintinueve (29) unidades productivas ubicadas a lo largo de su extensión territorial, cuenta con más de trescientos (300) socios y socias, que se dedican prioritariamente a la crianza de cerdos como actividad económica para la generación de recursos para la manutención del hogar. Los productores

cuentan con experiencia en la actividad, sin embargo su orientación no esta asociada al enfoque de la tecnificación de la crianza.

AGROSILVES, cuenta con una organización vertical, donde los socios que la conforman son los mismos que conforman las unidades productivas en que se subdivide la organización central, en otros términos, las unidades productivas, sólo están divididas en función al espacio que ocupan y para demarcar límites territoriales, hoy en día muchas de ellas no tienen vida orgánica y sólo realizan coordinaciones internas para la agilización de los trámites de titulación de los terrenos con la entidad descentralizada COFOPRI – Comisión de Formalización de la Propiedad Informal. La forma de gobierno es a través de Juntas Directivas, elegidas en procesos electorales cada dos años (cumpliendo con la normativa de las asociaciones).

5.2.1. Perfil Social del Productor de AGROSILVES

En cuanto a la participación por **GÉNERO**, del total de los productores encuestados, el 51% (27) son varones y el restante 49% (26) son mujeres. Se observa una ligera mayor cantidad de varones encuestados, sin embargo en relación con el trabajo realizado en la crianza de cerdos, la distribución de roles y tareas es equitativa, tanto los varones como las mujeres comparten los trabajos del día a día.

En relación al **NIVEL EDUCATIVO** de los productores, se observa lo siguiente:

GRADO DE INSTRUCCIÓN	%
Analfabetismo	4%
Primaria completa	23%
Primaria incompleta	30%
Secundaria completa	17%
Secundaria incompleta	17%
Superior	9%
Total =	100%

Esto indica que la mayoría de productores cuentan con un grado de instrucción de primaria completa e incompleta en promedio, siendo de menor nivel la secundaria completa e incompleta. Se percibe también, un bajo nivel de analfabetismo.

De otro lado sólo algunos de los productores tienen como grado de

estudios el nivel superior, básicamente como técnico más que profesional.

La composición del **HOGAR POR NÚMERO DE MIEMBROS**, de los productores es:

Se observa que la mayoría de los productores tienen hogares reducidos, donde básicamente es la pareja de esposos que conforman la familia, esto debido a que los hijos ya han formado sus propios hogares y no forman parte del presupuesto familiar.

Nº MIEMBROS DEL HOGAR	%
2 Personas	30%
3 Personas	26%
6 Personas	13%
1 Persona	9%
4 Personas	13%
5 Personas	8%
Total =	100%

No se percibe mayoritaria presencia de hogares numerosos, y en los casos donde esto se observa es porque los hijos aún son pequeños ó están en edad escolar y dependen de los padres para su sostenimiento.

Los **GRUPOS ETÁREOS**, de los productores están en los siguientes rangos:

RANGO DE EDADES	%
25 - 40 Años	13%
41 - 50 Años	30%
51 - 60 Años	38%
Más de 60 Años	19%
Total =	100%

La mayoría de productores (68% aprox.) se encuentran en un rango de edades desde los 41 años hasta los 60 años, esto quiere decir que se trabajará con personas adultas y en camino a la adultez mayor, al momento de considerar la metodología y materiales a emplear.

Los grupos reducidos son los jóvenes (13%) y adultos mayores (19%), lo cual representan una interesante mezcla de grupos de edades.

Las **UNIDADES PRODUCTIVAS**, que participaron de las encuestas son:

UNIDADES PRODUCTIVAS	%
03 de Mayo	6%
18 de Octubre	2%
Agrobussines	6%
APASIL	17%
Heliconea	2%
La Chacrita Cajamarquina	8%
La Villa	4%
Las Lomas	21%
Pino 3	4%
Santa Nelida	21%
Señor de Cachuy	2%
Triunfo de Villa	6%
Virgen de Cocharcas	4%
Total =	100%

En líneas generales los productores de AGROSILVES, tienen el siguiente perfil social:

CRITERIOS	CARACTERÍSTICAS
Género	Participación casi equitativa de varones y mujeres.
Nivel Educativo	Mayoritariamente primaria como grado de instrucción.
Nº de Miembros por Hogar	Mayormente hogares con dos a tres miembros.
Grupos Étáreos	Productores adultos desde los 41 hasta los 60 años.

5.2.2. Gestión de la Actividad Productiva

Para analizar el funcionamiento de la actividad productiva, se consideró aspectos relacionados a la administración del predio, el producto que se realiza y en general como se trabaja para la crianza de cerdos.

El **LUGAR DE RESIDENCIA**, de los productores de AGROSILVES, es:

LUGAR DE RESIDENCIA	%
Vive en Villa El Salvador	25%
Vive en AGROSILVES	74%
Vive en San Juan de Miraflores	2%
Total =	100%

Mayoritariamente (74%) viven en sus predios ubicados en las unidades productivas de AGROSILVES. Un interesante porcentaje (25%) tienen vivienda en el distrito.

Por último, sólo un reducido porcentaje (2%) de los productores, tienen residencia en San Juan de Miraflores.

La **ACTIVIDAD PRINCIPAL**, desarrollada en los predios de AGROSILVES, es la crianza de cerdos, cabe señalar que los productores que viven en la zona así como los que tienen vivienda en otra parte, realizan otro tipo de actividades económicas para el sostenimiento del hogar.

En cuanto al **PRODUCTO**, desarrollado por los productores, tenemos:

La mayoría (89%) de los productores vienen desarrollando y vendiendo "Gorrinos", que son cerdos jóvenes antes de la edad de reproducción, hasta los 150 días de vida.

PRODUCTO	%
Gorrinos	89%
Lechones	11%
Total =	100%

Un reducido porcentaje (11%), ha orientado su producción y comercialización a la venta exclusiva de lechones, que son cerdos bebé de máximo 70 días de edad.

Con relación a la realización de **OTRA ACTIVIDAD PRODUCTIVA** que los productores llevan a cabo en sus predios, encontramos un interesante 36% que sólo tiene crianza de cerdos, y que los otros productores vienen realizando actividades complementarias a ella como la venta de alimentos balanceados, crianza de aves, engorde de vacunos y crianza de cuyes; existe otro grupo que ha dividido su predio en lotes y lo alquila a nuevos productores, así como implementación de bodegas y otros se dedican al reciclaje de residuos inorgánicos. Sin embargo, muchos de los productores realizan otras actividades económicas fuera del predio que les permiten generar recursos para mantener la crianza de cerdos, este aspecto se detallará en gestión financiera, en específico en fuentes de apoyo.

En cuanto al **APOYO DE FAMILIARES**, para el trabajo en los predios, se observa que el 25% trabaja sólo, sin apoyo, y los otros productores reciben ayuda de su pareja, hermanos, padres, hijos, nietos y sobrinos. Sólo el 6% de los productores encuestados contrata personal de apoyo para las tareas más pesadas de la actividad.

La dedicación por **HORAS DE TRABAJO AL DÍA**, es variada, el 38% casi todo el día esta al pendiente de los cerdos, el 55% de los productores le dedican entre 4 a 6 horas por día para el trabajo en el predio. El restante 7% trabaja en su predio productivo un promedio de 7 a 9 horas por día.

La gestión de la actividad productiva de los productores de AGROSILVES, la podemos resumir de la siguiente manera:

CRITERIOS	CARACTERÍSTICAS
Lugar de Residencia	La mayoría (74%) vive en AGROSILVES.
Actividad Principal	En AGROSILVES, se hace crianza de cerdos.
Producto	Gorritos (89%) y Lechones (11%)
Actividades alternativas	Comercio, crianza de aves, alquiler y reciclaje.
Apoyo de familiares	Básicamente del núcleo familiar.
Horas dedicadas por día	De 4 a 6 horas (55%) y casi todo el día (38%).

5.2.3. Gestión Financiera de los Productores

Los productores de AGROSILVES, vienen trabajando con recursos económicos propios y financiados, a continuación el análisis de los aspectos más relevantes:

En cuanto al **GASTO DIARIO**, para la crianza de los cerdos, tenemos:

GASTO DIARIO	%
De 10 a 20 Nuevos Soles	28%
De 21 a 30 Nuevos Soles	36%
De 31 a 50 Nuevos Soles	17%
Más de 50 Nuevos Soles	19%
Total =	100%

Un porcentaje interesante (64%) de los productores invierten desde los S/. 10 hasta los S/. 30 Nuevos Soles por día para los gastos operativos, referidos a transporte, compra de insumos, compra de agua y de alimentos.

El 17% gasta desde S/. 31 hasta S/. 50 Nuevos Soles, y el restante 19% gasta más de S/. 50 Nuevos Soles por día, esto en función a la cantidad de animales con que cuentan, existen productores medianos y con un grado diferente a los demás, y por ende requieren mayor inversión diaria.

Con relación a las **FUENTES DE CAPITAL**, para el sostenimiento de la actividad productiva, la totalidad de productores (100%) manifestaron que es a través de la venta de cerdos, es decir, venden animales para generar recursos que les permitan mantener a los que aún no están para la venta. Este comportamiento venía dándose de manera equilibrada, es decir, los ingresos por ventas cubrían los costos de producción, pero ante la baja del precio por la coyuntura de la mal denominada “Gripe Porcina” (en alusión a una variedad de influenza), los productores han observado desfases entres los ingresos y los egresos, pese a no tener sistemas que les permitan contabilizar la información económica y tener elementos para la toma de decisiones.

En referencia a las **FUENTES DE APOYO EN CAPITAL**, los productores señalan, que una de las formas de hacerle frente a la crisis que deriva en la baja del precio de la carne del cerdo, es obteniendo financiamiento de las entidades de microfinanzas, en un 38% de los productores encuestados, sin embargo, estos préstamos son otorgados considerando a los productores como empresarios MYPE de otros sectores como los empresarios del Parque Industrial de Villa El Salvador⁷, dichos productores manejan una mejor tecnología, tienen mejor acceso a los mercados, mayor competitividad y mayores márgenes de rentabilidad de sus productos. Es así que los productores de AGROSILVES enfrentan una gran diferencia con respecto a estos siendo las tasas de interés desfavorables, que no promueven la capitalización. Así mismo, los productores dejaban entrever que este problema actual es uno de los tantos “malos momentos” por los que atraviesan los productores de cerdos. Sin embargo, muchos de los productores señalan que es a través de sus otras actividades económicas que tienen, las que les permiten obtener recursos para mantener la crianza, o caso contrario, recurren a los fondos del negocio familiar, sueldo del cónyuge, entre otros.

A continuación, se detallan las actividades realizadas para conseguir fondos que permitan desarrollar la crianza, ante la baja del precio del cerdo:

FUENTES DE APOYO	%
Alquiler de omnibús	2%
Cachuelos	6%
Ingresos como albañil	2%
Ingresos de la Bodega	2%
Ingresos por Alquiler de lotes	2%
Ingresos por comercio ambulatorio	2%
Negocio propio	2%
No tiene	4%
Préstamos	38%
Puesto en Mercado de Abasto	6%
Sueldo de Esposo	9%
Tiene bodega	2%
Venta de Aves, Préstamos	2%
Hace Taxi	2%
Ingresos como transportista	2%
Venta de Aves	6%
Tiene ingresos propios de su trabajo	2%
Hijos le apoyan económicamente	2%
Sueldo de Esposa	4%
Ingresos de negocio de periódicos	2%
Negocio propio y Jubilación	2%
Tiene taller de mecánica	2%
Total =	100%

En relación a la **TENENCIA DE PRÉSTAMOS**, los productores manifestaron que actualmente el 57% mantiene deudas con los bancos por préstamos obtenidos, el restante 43% no cuenta con préstamos ó en su defecto, a la fecha, había cancelado sus obligaciones financieras.

Los productores de AGROSILVES, manifestaron que las **PRINCIPALES ENTIDADES FINANCIERAS**, con las que trabajan son EDYFICAR y RAÍZ, entidades reconocidas y posicionadas con productos destinados a las MYPE (especialmente las dedicadas al comercio ó industria pequeña), sin embargo, muchos de ellos vienen teniendo varios préstamos en simultáneo, tal como se muestra aquí:

⁷ Parque Industrial Villa El Salvador, es un conglomerado de empresarios de siete ramas productivos que son: Carpintería, Metal mecánica, Fundición, Alimentos, Confecciones, Artesanía y Cuero y Calzado.

Las entidades con presencia en la zona son:

Caja Municipal de ICA, CONFIANZA EDYFICAR, MI BANCO, RAÍZ, Caja Municipal de PIURA, SCOTIABANK, Caja Metropolitana de LIMA, y el Banco FINANCIERO.

El 32%, sólo trabaja con EDYFICAR, el 4% sólo con RAÍZ, el 4% sólo con MI BANCO, el 2% sólo

con SCOTIABANK y el restante 48% trabaja con dos y hasta tres préstamos al mismo tiempo, vulnerando su capacidad de pago. Sin embargo, actualmente, el 43% de los productores no trabaja con préstamos ó ha cancelados sus deudas con las entidades financieras.

PRÉSTAMOS EN SIMULTÁNEO DE:	%
Caja Municipal de Ica, CONFIANZA	2%
EDYFICAR	32%
EDYFICAR, MI BANCO	2%
EDYFICAR, RAÍZ	2%
RAÍZ	4%
RAÍZ, CAJA MUNICIPAL DE ICA y CONFIANZA	2%
RAÍZ, CAJA MUNICIPAL DE PIURA	2%
SCOTIABANK	2%
EDYFICAR, CAJA METROPOLITANA DE LIMA	2%
MI BANCO, RAÍZ	2%
MI BANCO	4%
CONFIANZA, BANCO FINANCIERO	2%
No trabaja con préstamos actualmente	43%
Total =	100%

Los **REQUISITOS** para acceder a los préstamos de las entidades de microfinanzas están relacionados a los documentos de identidad de los productores, así como acreditación de la posesión del predio productivo en AGROSILVES y documentos que hagan referencia a que el productor se encuentre trabajando como boletas por compra de insumos y tener una cantidad representativa de animales de crianza. En algunos casos y en función a los fondos, se hacen solicitudes de garantías adicionales.

Los productores que acceden a los préstamos, señalan que en cuanto a las **DIFICULTADES**, para obtener préstamos, no tienen alguna, ya que se encuentran trabajando y tienen respaldos (animales) para asumir las deudas respectivas, pero, si consideran elevadas las tasas de interés de los préstamos y que al no tener otro tipo de servicio financiero accesible (son productores calificados como riesgosos, por las características propias de su actividad), sólo les queda endeudarse con las mencionadas instituciones financieras.

El **PAGO DE CUOTAS**, no reviste problema alguno para los productores, de los encuestados y que cuentan con préstamos, manifestaron estar al día y sin retrasos en el cumplimiento de sus pagos programados, a pesar que los lugares de pago de las mismas se ubican relativamente lejos de la zona de producción. Ello porque las entidades le otorgan **seis (06) meses de período de gracia** para el pago del préstamo, el aspecto que se descuida en este sentido es que los productores no valorizan la mayoría de sus costos de producción (mano de obra e instalaciones por citar sólo dos de ellos), y que acceder a los servicios financieros en estas condiciones pueden efectivamente solucionarles problemas de corto plazo, pero no analizan las consecuencias futuras en los ingresos, capital de trabajo e inversiones que necesitan hacer de manera permanente y oportuna para mejorar la producción, lo cual pone en riesgo la continuidad en la actividad.

En cuanto a **OTROS MEDIOS DE FINANCIAMIENTO**, la mayoría de los productores señalan que no conocen ó que no trabajan con ellos, sólo en casos reducidos citaron que alguna vez trabajaron con prestamistas particulares, y sólo una persona señaló que un grupo de productores, por afinidad religiosa, han conformado y vienen trabajando bajo la modalidad de “Banquito”, con nueve (09) personas.

El **FUNCIONAMIENTO DE LOS OTROS MEDIOS**, es desconocido por la mayoría de productores encuestados. Sólo algunos mencionaban que los prestamistas particulares cobran tasas elevadas de interés mensual y además solicitaban alguna garantía en prenda para otorgarles el dinero.

El **USO DEL PRÉSTAMO**, para la actividad productiva y según lo manifestó la mayoría de productores que trabajan con préstamos es destinado para la inversión al 100% en los costos y gastos de la crianza de cerdos.

La parte del préstamo que no es invertido en el predio, es **DESTINADA**, a inversiones diversas, como provisión para el trabajo del mes, en los gastos familiares, en recursos para los negocios propios, en reparación del vehículo y algunos engordan vacunos.

Una consideración importante, es el **GRADO DE AUTONOMÍA** que han desarrollado los productores con respecto a sus hijos ó familiares (yernos, preferentemente) que también desarrollan la crianza de cerdos en el mismo predio, en razón, a que el sujeto de crédito es aquel que tiene con que hacerle frente al préstamo, en otras palabras, si el hijo del productor solicita un préstamo, entonces debe tener un área individual (en la mayoría de los casos, una parte del predio que el productor le asigna para trabajar), y tener animales que sean de su propiedad, de esta forma no se compromete el capital del productor y no tiene el riesgo de ser “sobre endeudado”.

En relación a **COMO LES HA IDO**, con los préstamos, la mayoría de productores se encuentran con sus obligaciones de deudas cumplidas, aún cuando no existen productos específicos para promover el desarrollo de su actividad así como la mejora en su sistema de producción actual (la mayoría de los productores no esta en capacidad de invertir en nuevas instalaciones debido a las prioridades inmediatas).

En resumen, podríamos señalar que la gestión de los recursos financieros con los que se trabaja en AGROSILVES, es como sigue:

CRITERIOS	CARACTERÍSTICAS
Gasto Diario	La mayoría (64%) gasta de S/. 10 a S/. 30 por día.
Fuentes de Capital	Principalmente venta de cerdos, capital circulante.
Fuentes de Apoyo	Una parte (38%) accede a préstamos de capital.
Tenencia de Préstamos	Más de la mitad (57%) trabaja actualmente con banco.
Entidades Financieras	EDYFICAR y RAÍZ.
Requisitos para acceder	DNI, Constancia de Posesión, animales y boletas.
Dificultades en el acceso	Ninguna dificultad para el acceso a préstamos MYPE.
Cumplimiento de pagos	Cuentan con cultura de pago de créditos.
Período de Gracia	Seis (06) meses para los préstamos de entidades.
Otros medios de finanzas	Algunos acceden a los prestamistas particulares.
Funcionamiento de éstos	Alto interés y con garantías de respaldo.
Uso del préstamo	Mayoritariamente a la crianza de cerdos.
Otros usos	Gastos familiares, mantenimiento de vehículos.
Autonomía	El préstamo es otorgado a quien demuestre crianza.
Récord	Tienen buen comportamiento financiero.

5.2.4 Necesidades de Financiamiento

Como parte del análisis del manejo de los recursos económicos de los productores, se levanto información referente a las necesidades de dinero que existen, así como los diferentes componentes para su empleo y gestión, a continuación el detalle de los datos recabados:

Para saber si se **NECESITA PRÉSTAMO**, los productores opinaron que:

Más de la mitad de productores, el 58% sí necesita fondos para la actividad productiva, mientras que el restante 42% no requiere de recursos por el momento.

NECESIDAD DE CAPITAL	%
No necesita	42%
Sí necesita	58%
Total =	100%

Muchos de los productores que señalaron que no necesitaban préstamos, era básicamente por la coyuntura actual, es decir, ante la baja de los precios, prefieren mantenerse a la expectativa de que el precio mejore para recién invertir.

Por la idiosincrasia de los productores de AGROSILVES, se observa que la mayoría de ellos por la escasez de recursos y siempre tener que atender lo urgente, priorizan en general gastos personales en salud y educación de sus familias y al no tener las capacidades técnicas pertinentes para orientar la producción de cerdos, no analizan las reales dimensiones de

inversión que se deben tener en cuenta para su actividad, en otras palabras, tienen múltiples urgencias de contar con dinero pero no necesariamente las consideraciones que asumen para el manejo de los recursos esta en función a la mejora ó tecnificación.

De acuerdo con las necesidades de recursos, se averiguó **CUÁNTO NECESITAN**, entonces los productores señalaron estos rangos y montos:

¿CUÁNTO NECESITA?	%
No responde	36%
No necesita	6%
Menos de S/. 5000	15%
De S/. 5000 a S/. 10000	32%
Más de S/. 10000	11%
Total =	100%

De todos los productores que necesitan recursos económicos para su actividad, el 15% requieren de préstamos de menos de S/. 5,000 Nuevos Soles.

El 32% necesita desde los S/. 5,000 hasta los S/. 10,000 Nuevos Soles.

Sólo el 11% requiere más de S/. 10,000 Nuevos Soles.

Esto quiere decir que del total de productores encuestados, se puede obtener una cartera de S/. 257,000 Nuevos Soles para ser colocados en la zona.

El 36% de los productores que no responden directamente sobre la necesidad de contar con préstamos es porque actualmente no consideran oportuno endeudarse con alguna entidad financiera y prefieren solventar sus gastos con sus propios recursos.

En cuanto al **USO DEL PRÉSTAMO**, a continuación los siguientes resultados:

El 43% de los productores manifestó que utilizarían el préstamo en la mejora de la crianza, tanto en inversiones en infraestructura así como en compra de animales que permitan mejores y mayores rendimientos. El 8% compraría insumos para la producción como alimentos balanceados para la campaña de diciembre de 2009.

USO DEL PRÉSTAMO	%
Compras de insumos	8%
Mejoras en la crianza	43%
Compra de equipos	2%
Pagar préstamos pendientes	2%
Otras actividades en el predio	4%
No responde	42%
Total =	100%

El 42% que no responde, es porque aún no considera trabajar con préstamos. Un factor importante a considerar, es que los productores demandan asistencia técnica para dirigir de forma eficiente los recursos económicos.

Con relación a la **DETERMINACIÓN DEL PRÉSTAMO**, los productores señalan que:

DETERMINACIÓN DEL PRÉSTAMO	%
Calculando las inversiones anteriores	2%
Experiencia en la crianza	2%
Hace cotizaciones	2%
Hace presupuesto	51%
No responde	34%
Según necesidades	9%
Total =	100%

El 51% de ellos, elabora un presupuesto para en función a ello determinar cuanto necesita para invertir. Otros apelan a la experiencia en la crianza, haciendo cálculos de experiencias anteriores, pidiendo cotizaciones y según las necesidades del momento.

Es importante señalar que los presupuestos que elaboran los productores son apuntes y sumas aproximadas de lo que necesitan para invertir, esto tomando como referencia períodos anteriores de trabajo, sin embargo, no estiman correctamente los riesgos ni la rentabilidad que deben obtener, más allá de contar sólo con liquidez en un momento dado, esto por que al vender reciben ingentes cantidades de dinero, pero no necesariamente se obtiene una ganancia aceptable.

Con relación al **FÁCIL ACCESO AL PRÉSTAMO**, los productores señalaron que:

Más de la mitad, el 55% tiene fácil acceso a los préstamos, pero que son préstamos orientados a

FÁCIL ACCESO AL PRÉSTAMO	%
No responde, no sabe, no le interesa	11%
No puede, no tiene propiedad	2%
Sí, tiene garantías de respaldo	55%
Sí, tiene buen comportamiento crediticio	32%
Total =	100%

MYPES, que se dedican al comercio y por lo mismo tienen otra dinámica económica (mayor liquidez).

El factor que facilita su acceso a los préstamos es por contar con las garantías del caso como animales, vehículos y otras garantías (bienes y propiedades personales).

El 32% señaló que sí porque tienen buen comportamiento en el sistema financiero, es decir son cumplidos, conocidos y tienen buen historial, además de contar con documentación saneada para solicitar un préstamo, por haber trabajado varios años con las entidades financieras señaladas líneas anteriores, lo cual no está relacionado directamente con el progreso y capitalización progresiva de los productores, por cuanto los productos financieros a los que acceden no tienen valor agregado para ellos más que el costo de oportunidad.

En cuanto a las preferencias por las **FUENTES DE PRÉSTAMO**, señalaron que:

PREFERENCIA DE FUENTES	%
Banco	81%
Prestamista	2%
Cualquiera según el interés	8%
No responde	9%
Total =	100%

La mayoría de los productores, el 81%, prefiere solicitar préstamos a las entidades financieras, debido a que son serios, rápidos, cobran menor interés y son más flexibles que los prestamistas.

Un reducido grupo, el 2% señala que trabaja con prestamistas particulares para el financiamiento de sus actividades productivas. El 8% está dispuesto a trabajar con cualquiera que le ofrezca menor interés.

Las principales **DIFERENCIAS ENTRE LAS FUENTES**, según los productores son:

El 45% de los encuestados señalan que los prestamistas particulares cobran el 20% de interés mensual, lo cual resulta ineficiente y nocivo para el funcionamiento de la actividad productiva, además indican que son muy rígidos y si no se les paga embargan las garantías.

DIFERENCIAS ENTRE FUENTES	%
No responde	28%
No sabe	23%
No se conoce bien a los prestamistas	2%
Prestamista cobra 20% de interés	45%
Prestamistas son usureros	2%
Total =	100%

Los productores prefieren trabajar con las entidades financieras presentes en la zona por tener mayor confianza del trabajo que éstas realizan.

CRITERIOS	CARACTERÍSTICAS
Necesidad de Préstamo	Más de la mitad, 58% sí necesitan préstamos.
¿Cuánto necesitan?	El 32% de S/. 5,000 a S/. 10,000, cartera: S/. 257,000.
Uso del Préstamo	El 43% para mejorar la crianza, pero con asesoría.
Determinación del monto	El 51% elabora su presupuesto de gastos.
Fácil acceso al préstamo	El 87% sí lo tiene, por tener garantías y buen historial.
Preferencia de Fuentes	El 81% prefiere trabajar con las entidades financieras.
Diferencia entre fuentes	El alto interés mensual de los prestamistas, 20%.

5.2.5 Actividad Productiva y Economía Familiar

La última parte del análisis de los productores de AGROSILVES, consiste en la identificación de la relación existente entre la actividad productiva desarrollada y el gasto en la economía familiar, a continuación los resultados:

Con relación al número de **FAMILIARES DEPENDIENTES**, por cada productor:

El 55% de los productores proveen el mantenimiento de 01 a 02 personas de su entorno familiar, en especial a su cónyuge y a uno de sus hijos pequeños.

Sólo el 15% de los productores trabajan para su propio

FAMILIARES DEPENDIENTES	%
1 Persona	30%
2 Personas	25%
3 Personas	17%
4 Personas	6%
5 Personas	6%
6 Personas	2%
Nadie	15%
Total =	100%

mantenimiento, debido a que viven solos en su hogar.

Esto quiere decir que más de la mitad de los productores vienen asumiendo el rol de cabeza de familia, así sean varones ó mujeres.

En cuanto a la determinación de los márgenes de **GANANCIA**, el 98% de los productores no tiene como saber cuales son sus costos de producción y por ende, esto le dificulta el cálculo de su ganancia en la actividad.

Para la identificación del **GASTO FAMILIAR** diario de los productores, tenemos:

GASTO FAMILIAR	%
Diario S/. 10.00	15%
Diario S/. 15.00	26%
Diario S/. 20.00	26%
Diario S/. 25.00	15%
Diario S/. 30.00	13%
Diario S/. 60.00	2%
Diario S/. 50.00	2%

El 83% de los productores encuestados tiene un gasto familiar diario en un rango desde los S/. 10 hasta los S/. 25 Nuevos Soles, lo que indica que se trata de hogares no numerosos, donde el gasto principal son las necesidades básicas (alimentación, agua), así como el transporte local.

Con relación a la **INVERSIÓN DE LOS INGRESOS**, los productores señalaron que:

El 91% de los productores invierten los ingresos que perciben por la venta de los cerdos, en el predio, tanto para la compra de insumos como para la compra de animales de mejor raza. Ellos señalaban que el capital “da vueltas”, en el negocio, no se ve liquidez pero se mantiene la actividad (capital de trabajo).

INVERSIÓN DE INGRESOS	%
100% en el Predio	91%
30% en el Predio	2%
50% en el Predio, 50% en otros negocios	2%
50% en el Predio, 50% en su casa	2%
70% en el Predio y 30% en Negocios	2%
80% en el Predio	2%
Total =	100%

En cuanto a la **RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**, debido a que la mayoría de los productores encuestados orientan su producción a la venta de “gorrinos”, se tiene que el 75% recupera sus recursos cuando vende los cerdos, es decir, seis (06) meses después. En el caso de los que comercializan lechones, recuperan su inversión en tres (03) meses. Esta recuperación se debe a que los productores sólo invierten en la etapa previa de salida al mercado y no en todo el ciclo reproductivo de los cerdos.

En referencia a la **DISPOSICIÓN A INVERTIR** en el predio, se obtuvo que:

Más de la mitad de los productores, el 58% manifestó que está dispuesto a invertir sus ingresos en el predio, básicamente en el mejoramiento de la infraestructura.

Para ello es importante orientar al productor con propuestas técnicas adecuadas para la zona.

Con relación a los deseos de

INVERSIÓN DE INGRESOS	%
Sí, comprando animales	2%
Sí, con facilidades de pago	2%
Sí, cuando mejore el mercado	8%
Sí, en capital de trabajo	2%
Sí, en infraestructura y alimentos para cerdos	6%
Sí, mejorando alimentación de animales	2%
Sí, para comprar camioneta	2%
Sí, para hacer restaurante en su predio	2%
Sí, teniendo propuestas de diseño de infraestructura	8%
Sí, conversando con esposo	2%
Sí, con asesoría	2%
No	2%
Sí, con el desarrollo del proyecto	2%
Sí, tecnificando la crianza	2%
Sí, en mejoramiento de la infraestructura	58%
Total =	100%

CONTINUIDAD DE LA ACTIVIDAD por parte de los familiares de los productores, nos manifestaron que:

CONTINUIDAD DE LA ACTIVIDAD	%
No responde	17%
Sí, es buen negocio	74%
Sí, es rentable	2%
Sí, es una oportunidad de negocio	8%
Total =	100%

Les gustaría que sus hijos o familiares cercanos continúen con la actividad, en un 74%, porque se trata de un buen negocio, con temporadas de éxitos como de estancamiento.

En líneas generales, los productores vienen realizando la actividad productiva pese a la coyuntura actual que condiciona los precios, sin embargo, creen que como todo negocio el precio sube y baja según la temporalidad. Entonces, podemos relacionar la actividad productiva con la economía familiar de la siguiente manera:

CRITERIOS	CARACTERÍSTICAS
Familiares dependientes	El 55% mantiene de 01 a 02 personas.
Ganancia	El 98% de los productores no identifican sus ganancias.
Gasto familiar diario	El 83% gasta desde S/. 10 a S/. 25 por día en la familia.
Inversión de ingresos	El 91% invierte los ingresos del predio en la crianza.
Recuperación	El 75% recuperan su inversión a los 6 meses, post venta.
Disposición a invertir	El 58% en mejoramiento de la infraestructura.
Continuidad	El 74% desea que se continúe, porque es buen negocio.

5.3. Financiamiento para la AUP

Actualmente, la AUP viene siendo ejercida por iniciativas individuales y en menor medida colectivas, debido a que son los propios productores quienes destinan recursos (económicos, equipos e infraestructura) para poner en marcha sus actividades productivas, logrando avances al respecto pero también generando pérdidas, imposibilitando la acumulación de capitales. Al nivel del gobierno central, regional y local no se han generado productos de soporte financiero para la promoción de emprendimientos de la AUP. Los recursos de los gobiernos centrales, regionales y locales son utilizados para bienes de uso comunitario, destinándose los recursos principalmente para infraestructura como pistas, parques, lozas deportivas, comedores, PRONOEI, locales comunales y alamedas recreativas, principalmente.

5.3.1. Oferta Microfinanciera

En el Área Sur de Lima Metropolitana, antes denominado Cono Sur de Lima, que esta compuesta por los distritos de San Juan de Miraflores, Villa El Salvador, Villa María del Triunfo y Pachacámac; y en la Mancomunidad de los Balnearios de Lima Sur, con los distritos de Lurín, Punta Hermosa, Punta Negra, San Bartolo, Santa María del Mar y Pucusana, vienen posicionándose cada vez con mayor alcance las entidades financieras, tanto de la banca tradicional (Banco de Crédito, Banco Continental, Interbank, Banco de Comercio, SCOTIABANK, Banco Financiero y, recientemente el Banco HSBC).

Como de la banca no tradicional (Mi Banco, EDYFYCAR, RAÍZ, Confianza, Credivisión, Pro empresa, CREDISCOTIA – ex Banco del Trabajo, y las Cajas Municipales de Ica, de Lima Metropolitana, de Piura, de Trujillo, del Señor de Luren, de Arequipa y de Huancayo, también están las Cooperativas de Ahorro y Crédito y por último se encuentran los programas de Microfinanzas de las ONG, por citar algunas como: MICROFINANZAS PRISMA, CREDIVIDA, con productos específicos para las poblaciones vulnerables y en situación de pobreza.

Como iniciativa del Gobierno Central, se tiene a AGROBANCO, que es otra oferta de créditos, para financiamiento, no como subsidios, que si bien es cierto tiene tasas bastante más bajas, con relación a la oferta financiera actual, del orden del 10 a 12 % anual, los altos requisitos para acceder al crédito lo hace casi imposible e inaccesible para que los pequeños productores

puedan contar con el mismo, debido a que entre los principales requisitos está poseer títulos de propiedad (en el lugar de producción), y los pequeños productores difícilmente lo poseen.

Tasas de Interés de la Oferta Microfinanciera:

ENTIDAD FINANCIERA	TEA ⁸	PRODUCTO	REQUISITOS
Banco de Crédito BCP ⁹	32% hasta 62%	Crédito Negocios en Cuotas	Copia del Documento de Identidad de los solicitantes. Si tiene RUC, última declaración Jurada Anual – pago de Impuestos (RUS - RER - Régimen General). Documento que acredite respaldo patrimonial (Se puede acreditar con: declaración jurada simple, autoavalúo vigente (formato HR y PU), título COFOPRI o del Registro Predial Urbano, contratos de compra venta con anotación registral y con antigüedad máximo de 1 año, constancia de posesión emitida por la municipalidad) para montos mayores a S/.17,500) Copia de ultimo recibo de servicios (luz, agua, teléfono) del domicilio del solicitante o titular de la empresa. Para el caso de teléfono no es necesario presentar recibo, basta con adjuntar impresión de página Web de Telefónica. No requiere estar cancelado.
Banco Continental BBVA ¹⁰	32% hasta 55%	Préstamos Comerciales	Solicitud debidamente llenada y firmada (Formato del Banco) Documento de Identidad del/los Apoderado/s y Avalistas (copia) Certificado de Vigencia de Poderes (no mayor a 3 meses) Balance de Situación y Estado de Ganancias y Pérdidas (no mayor a 6 meses) Balance General y Estado de Ganancias y Pérdidas (últimos 2 años) Declaración Jurada de Impuesto a la Renta - 3ra. Categoría (últimos 2 años) 6 últimos pagos de IGV a SUNAT (Régimen General) Flujo de Caja Proyectado (por el periodo del préstamo)
Interbank ¹¹	30% hasta 55%	Créditos para de Capital Trabajo	Un (1) año de antigüedad comercial. Edad mínima: 25 años. Edad máxima: 69 años. Debes tener vivienda propia (caso contrario presentar aval). * (* Si no cuentas con vivienda propia ó aval, puede solicitar hasta S/8,000 si cuentas con RUC y si no lo tienes puedes solicitar hasta S/4,000
Banco de Comercio ¹²	33% hasta 55%	Banca MYPE	Copia de DNI del solicitante y Cónyuge (si lo hubiera) Copia de un documento que acredite propiedad de Negocio (Licencia, RUC, Constancias u otros) Copia de recibo de servicios (Agua o Luz) de la casa Si eres propietario: Copia de autoavalúo, copia literal u otro. Si eres inquilino: Copia del contrato de alquiler
SCOTIABANK ¹³	18% hasta 72%	Préstamo en cuotas para de Capital Trabajo	DNI Cliente y cónyuge. Recibo de luz o agua cancelado. 3 últimos pagos de RUS, RER o IGV –Renta. Autoavalúo y título de propiedad. Última declaración anual de impuesto a la renta (sólo

⁸ Tasa de Interés Efectiva Anual.

⁹ Extraído de la Página Web http://www.viabcp.com/zona_publica/library/tasas.asp?SEC=2&JER=476&ENL=476

¹⁰ Extraído de la Página Web http://www.bbvbancointinental.com/fbin/Activas_28042010_tcm288-145564.pdf

¹¹ Extraído de la Página Web http://www.interbank.com.pe/pequena/pdf/cred_peq_emp_pn.pdf

¹² Extraído de la Página Web <http://www.bancomercio.com/images/upload/paginaweb/archivo/32/PDFOnline.pdf>

¹³ Extraído de la Página Web <http://www.scotiabank.com.pe>

ENTIDAD FINANCIERA	TEA ¹⁴	PRODUCTO	REQUISITOS
BANCO FINANCIERO ¹⁵	22% hasta 70%	Crédito MYPE para Capital de Trabajo	<p>para régimen general). Boletas de compra o venta del último mes. Cronograma o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero.</p> <p>Copia de Documento de Identidad de titular y cónyuge. Copia de RUC, Licencia de Funcionamiento o boletas de compra de mercadería (u otros documentos que solicite el asesor). Copia del último recibo de luz, agua o teléfono (sólo uno de ellos). Copia de documento de propiedad de vivienda. En caso de no tener casa propia, se solicitará aval.</p>
Banco HSBC ¹⁶	14% hasta 33%	Capital de Trabajo	<p>Contar con una línea de crédito aprobada. Contar con una Cuenta Corriente. Firmar los siguientes documentos: Ficha de Información Comercial. Anexo 1 a la Ficha de Información Comercial. Formato de Declaración Jurada de Bienes (sólo para fiadores solidarios). Contrato de Crédito. Solicitud de Crédito. Pagaré.</p>

ENTIDAD FINANCIERA	TEA ¹⁷	PRODUCTO	REQUISITOS
Mi Banco ¹⁸	30 hasta 59%	Mi Capital	<p>Negocio propio con 9 meses de funcionamiento para personas naturales y 12 meses para personas jurídicas. Presentar uno de los siguientes documentos: Licencia Municipal de funcionamiento o RUC o Carné de asociación de comerciantes o Presentar tus boletas de compra de mercadería con una antigüedad de 3 meses.</p> <p>Si tienes casa propia, presenta: Título de Propiedad o Contrato de Compra - Venta legalizado o Constancia de Posesión de Lote o Certificado COFOPRI (antigüedad máxima 2 años) o Autovalúo. Si eres inquilino, presenta la copia del contrato de alquiler. Tener entre 20 y 69 años. DNI del titular y su cónyuge.</p>
EDYFYCAR ¹⁹	34.49% hasta 79.59%	EDYCAPITAL	<p>Copia de DNI (titular y cónyuge). Presenta UNO de los siguientes documentos: boletas de compra o venta, o RUC o Licencia de funcionamiento. Si tienes casa propia, presenta UNO de los siguientes documentos: Título de propiedad o Constancia de posesión o Testimonio de Compra Venta o declaratoria de herederos u otros documentos que puedan acreditar tu propiedad. Si eres inquilino presenta tu contrato de alquiler y el</p>

¹⁴ Tasa de Interés Efectiva Anual.

¹⁵ Extraído de la Página Web http://www.financiero.com.pe/Tarifarios/tarifas_credito_mype_capital_trabajo.pdf

¹⁶ Extraído de la Página Web http://www.hsbc.com.pe/descargas/tarifarios/TARIFARIO_CAPITAL_CMB.pdf

¹⁷ Tasa de Interés Efectiva Anual.

¹⁸ Extraído de la Web

<http://www.mibanco.com.pe/nucleo.aspx?nompag=comphtml/capital.htm&tp=interno&id=es&usel=Micapital>

¹⁹ Extraído de la Página Web <http://www.edyficar.com.pe/UserFiles/File/tarifarios/1.%20Negocios%20Tarifario.pdf>

ENTIDAD FINANCIERA	TEA ²⁰	PRODUCTO	REQUISITOS
			DNI de un aval con casa propia. Si eres alojado presenta tu constancia de alojado otorgado por el propietario(a) de la vivienda y el DNI de un aval con casa propia. Recibo de agua, luz o teléfono.
RAIZ ²¹	28% hasta 60.10%	Capital de Trabajo	Copia de Documento de Identidad. Copia de documentos sustentatorios de sus ingresos (de su negocio o de su centro de labores). No es necesario contar con RUC. Debe tener al menos 6 meses de antigüedad de funcionamiento continuo de su negocio.
Confianza ²²	31.99% hasta 61.96%	Crédito Agropecuario	Experiencia en actividades agropecuarias mínima de 2 años. De preferencia debe contar con otras fuentes de ingreso a parte de la actividad propiamente agrícola. Mínimo: \$100 o S/. 300 Máximo: 100% de la necesidad del financiamiento según el flujo de caja. Mínimo: 60 días. Máximo: Capital de trabajo 12 meses, Activo fijo 48 meses. Mínima 01 cuota, amortizable. Soles ó Dólares.
Credivisión ²³	23.87% hasta 63.84%	Crédito Agropecuario	Créditos para agricultura y ganadería, modalidad vencidos, se paga después de vender su producción y/o su ganado, montos de acuerdo a la necesidad de los requerimientos del cliente y la inversión que realizara en las labores agrícolas y ganaderas.
Pro Empresa ²⁴	63.84% hasta 79.59%	Crédito Empresarial	Requisitos (Copias Simples) DNI de (los) solicitante(s). Documento de negocio: RUC o licencia de funcionamiento o constancia de ser asociado del mercado. Documento de vivienda: Título de propiedad o Acta de Adjudicación. Recibo de luz, agua o teléfono.
CREDISCOTIA ²⁵	22% hasta 77%	Crédito Capital de Trabajo	Documentos Personales Solo presenta tu DNI y el de tu cónyuge. Recibo de luz o agua cancelado. Autoalúo y/o título de propiedad (se solicitará solo a clientes sin experiencia crediticia, dependiendo del importe del crédito). Documentos del Negocio Documentación sustentatoria de ventas. Constancia de asociado, contrato de alquiler o Autoalúo del local comercial. Cronograma, recibos de pago o estados de cuenta de préstamos vigentes en el Sistema Financiero.
Caja Municipal de Ica ²⁶	42.58% hasta 58.27%	Crédito Agrícola	Ser persona natural ó jurídica debidamente acreditada. Tener parcela propia o de ser arrendatario deberá ser crédito recurrente. Experiencia en la actividad agropecuaria como mínimo de dos años. No tener obligaciones morosas en el sistema financiero.

²⁰ Tasa de Interés Efectiva Anual.

²¹ Extraído de la Página Web <http://www.raizperu.com.pe/esp/pt000.html>

²² [http://www.financieraconfianza.pe/documentos/Tarifario%20para%20publicacion120310%20\(Centenario,%20Constituci%C3%B3n\).pdf](http://www.financieraconfianza.pe/documentos/Tarifario%20para%20publicacion120310%20(Centenario,%20Constituci%C3%B3n).pdf)

²³ Extraído de la Página Web <http://www.credivisionperu.com/individual.html>

²⁴ Extraído de la Página Web <http://www.proempresa.com.pe/tarifario.jsp>

²⁵ Extraído de la Página Web <http://www.crediscotia.com.pe/tarifario/pdf/036C.pdf>

²⁶ Extraído de la Página Web <http://www.emacica.com.pe/TASAS/Tasas%20Activas%20General%20MN.htm>

ENTIDAD FINANCIERA	TEA ²⁷	PRODUCTO	REQUISITOS
			Fotocopias de: DNI del titular y cónyuge. Contrato de arriendo en caso de no tener parcela propia. Documento de propiedad de la parcela ó vivienda.
Caja Municipal de Piura ²⁸	45.08% hasta 57.35%	Créditos Agropecuarios	Ser agricultor o ganadero. Ser propietario de una (01) hectárea de terreno como mínimo. Título de propiedad de parcela o casa. Certificado Literal de Dominio. Plano Catastral. Plan de cultivo y riego. Para personas naturales: Mayor de edad con Documento Oficial de Identidad. Constancia de Posesión.
Caja Trujillo ²⁹	31.37% hasta 69.59%	Crédito Agro Emprendedor	Persona Natural DNI del solicitante y cónyuge (de ser el caso). Mayor de 25 años. Último recibo de agua o luz, cancelado o constancia de domicilio. Boletas y/o facturas de compra de insumos pecuarios. Certificado de vacunación otorgado por SENASA (para vacunos). Certificación de ganado existente. RUC (de ser el caso). Comprobantes de Pago de productos pecuarios comercializados.
Caja Señor de Luren ³⁰	26.82% hasta 60.10%	Préstamos Agrícolas “Agro Amigo”	Tener experiencia en la actividad de al menos una campaña. No tener obligaciones morosas o antecedentes negativos en el sistema financiero y comercial. Documentación a presentar: Documento Nacional de Identidad del titular, cónyuge del titular, aval y cónyuge del aval, según corresponda. Documento Nacional de Identidad del titular, cónyuge del titular, aval y cónyuge del aval, según corresponda. Documentos de propiedad de inmueble (vivienda). Documentos del predio rural (Título de propiedad, constancia de posición, plano catastral, plan de cultivo y riego, certificados de vacunación u otros, según corresponda). Facturas, tarjetas de propiedad u otros documentos de bienes mobiliarios, según corresponda. Estados financieros y anexos (Personas jurídicas y montos mayores a US\$ 30,000.00).
Caja Municipal de Arequipa ³¹	32.92% hasta 49.36%	Crédito Ganadero	Tener experiencia en la actividad mayor a 3 años. No haber tenido obligaciones morosas DOCUMENTACIÓN: Documento de identidad del solicitante, cónyuge y/o conviviente Título de propiedad inscrito en Registros Públicos. Autovalúo. Certificado de Gravamen con antigüedad no mayor a 1 mes (Registros Públicos.) Recibo de canon de agua. Documentos que acrediten ingresos.
Caja Municipal de Huancayo ³²	58.27% hasta	Créditos Agropecuarios	Experiencia mínima de un año en la actividad que se solicita el crédito

²⁷ Tasa de Interés Efectiva Anual.

²⁸ Extraído de la Página Web <http://www.cmacpiura.com.pe/prod/tasaserv.jsp?serv=81&mon=01>

²⁹ Extraído de la Página Web <http://www.cajatrujillo.com.pe/porta/new/doc/tarifario/18Act.Agropecuarios.htm>

³⁰ Extraído de la Página Web <http://www.cajaluren.com.pe/p-pa-05.htm>

³¹ Extraído de la Página Web http://www.cmac-arequipa.com.pe/pdf/Tarifario_Lima_metropolitana_mes.pdf

	61.96%		<p>Copia del DNI del titular y del cónyuge. Acreditar domicilio estable, caso contrario debe ser garantizado por una persona que acredite estabilidad domiciliaria. Croquis de ubicación de la casa y terreno. Para Pecuarios Declaración Jurada de Posesión de Semovientes o Certificación de Posesión extendido por alguna autoridad de la localidad</p>
--	--------	--	---

MICROFINANZAS PRISMA: NUESTROS SERVICIOS

Características principales

1. Nuestros productos de crédito están adaptados a la realidad y necesidad de nuestros clientes, gracias a los 15 años de experiencia que tenemos en el mercado.
2. Gran cobertura en zonas rurales y urbano-marginales.
3. Sólido gobierno y toma de decisiones oportunas e informadas.
4. Esquemas de trabajo en equipo, orientados a la atención personalizada mediante asesores de crédito-calificados, motivados y capacitados permanentemente.
5. Eficiente y eficaz sistema de control interno.
6. Rapidez y accesibilidad para otorgar créditos.
7. Fomento permanente de una cultura crediticia y del ahorro.
8. Brindamos diversas charlas educativas a nuestros clientes de banca comunal.
9. Todos nuestros clientes cuentan con un microseguro rápido y confiable.
10. Alianzas con en el sector privado (Cadenas Agrícolas Productivas).

DESEMPEÑO FINANCIERO

Productos

Créditos Grupales:

Banca Comunal – ACPD (Asociación Comunal Pro Desarrollo)

Son organizaciones autogestionarias conformadas por un promedio de 15 microempresarios/as, preferentemente mujeres, basadas en la democracia, la confianza mutua y promoviendo la solidaridad y el ahorro.

- Los créditos son escalonados desde 300 hasta 10,000 nuevos soles.

Grupos Solidarios

Este producto es una graduación de los clientes de banca comunal que requieren mayores montos de crédito. Está formado por un mínimo de 3 a 5 personas para actividades comerciales o prestación de servicios en funcionamiento.

- Los créditos se otorgan hasta 10,000 nuevos soles

Créditos Individuales:

Multicrédito en Zonas de Desarrollo Alternativo

Crédito individual que financia las actividades agropecuarias y comerciales de pequeños productores en zonas como: Aguaytía (Ucayali), Aucayacu (Huánuco), Bellavista (San Martín) y el Valle de los Ríos Apurímac y Ene (Ayacucho y Cuzco).

- Se otorgan préstamos de 500 hasta 20,000 nuevos soles

³² Extraído de la Web

http://www.cajahuancayo.com.pe/PCM_Archivos/PCM_ArcTraTasInt/T.TAS.CRE.MN.Lima.20100405.pdf

Crediacopio en Zonas de Desarrollo Alternativo

Crédito orientado a atender las necesidades de capital en etapa de acopio y post cosecha de los pequeños agricultores. El ciclo tiene un máximo de 90 días.

- Los préstamos van a partir de los 500 hasta 7,000 PEN (168 a 1,346 USD) con único pago al final del período.

Créditos Agrícolas vía Cadenas Productivas

Sistema de crédito agrícola que provee financiamiento tanto en efectivo como en insumos y/o servicios (Asistencia Técnica Especializada). Dirigido a pequeños productores agrícolas, permitiendo mejorar sus niveles de producción y productividad.

El aporte de los clientes va a un fondo de contingencia para riesgos climáticos. El plazo se programa de acuerdo al periodo vegetativo o proceso productivo, cancelando el crédito después de la cosecha. Permite la participación activa del mercado y proveedores de insumos en la gestión de las cadenas productivas.

REQUISITOS PARA EL ACCESO A CRÉDITOS DE MFP

En relación a los requisitos documentarios (copias) para armar los expedientes de los clientes serían los siguientes:

- a. DNI del cliente y cónyuge o conviviente
- b. Recibo de pago de servicios: Agua, luz o telefonía fija.
- c. Documento del Negocio: Cualquier documento que acredite la existencia del mismo; puede ser licencia de funcionamiento, certificado de vacunas, boletas de compra de vacunas, muestra gráfica (fotos del ganado).
- d. Documento de Vivienda del Cliente: Cualquier documento que acredite propiedad de la vivienda: Título de Propiedad, Constancia de Posesión de Lote, Constancia de Adjudicación o Minuta compra-venta del predio.
- e. Otra de las condiciones para acceder a un crédito en MFP es no registrar antecedentes negativos en la Central de Riesgos de EQUIFAX (INFOCORP); se atenderían solicitudes con calificación de NORMAL y CPP.

El tarifario de los productos financieros de Micro Finanzas PRISMA (MFP), se adjunta en la presente documento (páginas 44 – 52).

PRODUCTOS FINANCIEROS PARA AGROSILVES

MFP apoyaría en el financiamiento de capital, vivienda (mejora de la infraestructura) y activo fijo para los pequeños productores de AGROSILVES, a través de la Agencia de Lima Sur, quien atendería las solicitudes crediticias que se presenten, producto de un convenio interinstitucional que se firmaría entre MFP y AGROSILVES, debidamente representadas. En el que se especifiquen las cláusulas de obligación, requisitos, alcances e incumplimiento de las partes. Así como la carta de AGROSILVES en la que se reconozca a MFP como la entidad que financiaría sus proyectos individuales y asociativos.

En relación a los requisitos de acceso; estos se podrían flexibilizar con respecto al convenio marco y las evaluaciones crediticias responderían principalmente, al ciclo productivo de la crianza porcina, medición de la capacidad y voluntad de pago; así como determinación del Plan de Inversión.

MFP ofrecería: Rapidez, Simplicidad y Cercanía, además de:

1. Tasas Competitivas.
2. Prioridad en la Atención de solicitudes. Desde el momento en que se presente el expediente completo. La propuesta de rapidez sería: "Desembolsar máximo en dos días".

3. Simplicidad en requisitos.
4. Propuesta de Cercanía: Desembolso en la puerta del negocio.
5. Clientes podrían acceder a dos de nuestras metodologías: Créditos individuales y Banco Comunales.

Para la prestación de servicios financieros a los Productores de AGROSILVES, se considera trabajar bajo la modalidad de un “Convenio de Cooperación Interinstitucional MICROFINANZAS PRISMA – ASOCIACION AGROSILVES”, bajo la modalidad de créditos individuales para VIVIENDA, considerando la inversión en la mejora de la infraestructura de los centros de producción, mayor detalle en documento adjunto (páginas 53 – 55).

5.3.2. Productos para Financiamiento

Los productores en general, tienen limitado acceso a diversas modalidades de financiamiento para el desarrollo de sus actividades productivas y comerciales, debido a la dinámica y los escenarios de la producción agrícola y pecuaria a nivel nacional (inestable), la mayoría de productos para el financiamiento de pequeña escala son préstamos de capital de trabajo para MYPES. Las modalidades de financiamiento existentes están orientadas a las medianas y grandes empresas debidamente constituidas en formas empresariales, como por ejemplo, sociedades anónimas.

Las variaciones o diferencias entre las políticas crediticias para financiamiento de las instituciones financieras identificadas están en función al mismo producto: Micro Créditos para los empresarios de las MYPES. Es decir, no existe un producto financiero específico que responda a las necesidades reales de los pequeños productores de la AUP, por cuanto los productos financieros existentes responden a dinámicas relacionadas con actividades comerciales y de pequeña industria.

El presupuesto participativo es un instrumento de planificación de recursos locales para la edificación de obras de inversión pública y de beneficio e impacto distrital, por lo tanto no está orientado a financiar actividades económicas, pero sí a generar condiciones favorables, por ejemplo de infraestructura vial. A propósito de esto, el domingo 13 de diciembre de 2009 se realizó como primera experiencia en VES, el Proceso Distrital de Consulta Ciudadana, para que la población del distrito elija seis (06) obras a implementarse de las veintidós (22) propuestas seleccionadas por los participantes del proceso. Esta modalidad incluye que las obras sean necesariamente de impacto distrital y de beneficio común de la población, dejando de lado otras propuestas. Este proceso de consulta fue implementado con la ONPE y con la asesoría de la ONG Transparencia.

5.4. Las entidades de microfinanzas

El estudio de las entidades financieras se enmarca en aquellas que vienen brindando servicios de microfinanzas en el distrito de Villa El Salvador, con la modalidad de microcréditos, en específico para la actividad pecuaria de los productores de AGROSILVES, ámbito de intervención del proyecto innovador FSTT.

5.4.1. Formas de Financiamiento Formales

Los préstamos para los empresarios y público en general vienen desarrollándose bajo dos enfoques de trabajo, tales como:

Las entidades de la banca tradicional; que diseñan sus productos en función a trabajo con medianas y grandes empresas, así como aquellos orientados a largo plazo, como el crédito hipotecario, compra de vehículos, líneas de crédito para consumo y financiamiento para viajes y estudios. Estas entidades no tienen productos orientados para trabajar con los empresarios de las MYPE (micro y pequeñas empresas), por considerarlos muy riesgosos y volubles (cambiar de rubro comercial constantemente).

Las entidades de la banca no tradicional; que han diseñado productos para el trabajo con las MYPE, desarrollando créditos para capital de trabajo, compra de maquinarias, compra de

locales y con tasas de interés considerablemente altas en comparación con las tasas de los créditos de consumo de los bancos tradicionales por citar un ejemplo, en Villa El Salvador, vienen teniendo participación en la colocación de créditos para las MYPE las entidades como: EDYFICAR, RAÍZ, Mi Banco, Confianza, Caja Municipal de Ica, Caja Municipal de Piura y la Caja de Lima Metropolitana y las Cooperativas de Ahorro y Crédito. Así como las ONG que vienen otorgando créditos con sus programas específicos a través de préstamos ó conformación de grupos de ahorro y créditos solidarios.

Cabe señalar que el presente estudio se centra en el análisis semi – estructurado de sólo dos (02) entidades microfinancieras, las EDPYME: EDYFICAR y RAÍZ, por ser las que mayor presencia tienen en el financiamiento de los productores de AGROSILVES, en el escenario actual (año 2010), dado que los requisitos del crédito que se mencionan en la página 23 del presente documento, son los que más se adecuan a los pequeños productores de AGROSILVES, sin embargo las tasas de interés si son bastante altas como se explica en este estudio. Es importante mencionar, que se presentan diferencias con relación a la situación inicial que se tomo como punto de partida para el estudio, en el caso de EDYFICAR, sufrió cambio de enfoque institucional al ser comprada por el Grupo Romero del Banco de Crédito. En el caso de RAÍZ, se conoce que actualmente no vienen otorgando préstamos a los productores debido a las consecuencias posteriores de la baja del precio de la carne de cerdo, aunque ya casi se han recuperado en marzo de 2010.

Es preciso indicar que las tasas de interés de EDYFYCAR tienen los rangos de tasas de interés, desde 34.49% hasta 79.59%, las mismas que se manejan con criterios como: Cantidad del préstamo (monto), documentación (historial crediticio del productor) y observación en campo del analista del crédito, es decir si un productor va a solicitar préstamo por primera vez, tiene limitaciones en el monto que va a solicitar y la tasa de interés que se aplica es mayor.

Por lo tanto las tasas no varían, son un rango de aplicación que se hace para cada productor según la evaluación financiera.

De otro lado, cuando los productores deciden trabajar con créditos, necesitan formar su “historial crediticio”, que significa que las entidades financieras les otorgan préstamos con montos menores para analizar el cumplimiento por parte del productor, así como la evaluación de sus activos, a medida que los productores van cumpliendo satisfactoriamente con sus obligaciones, la línea de crédito que se les aprueba es mayor y en escala creciente.

5.4.2. Formas de Financiamiento No Formales

Están referidas a todas las formas organizadas que gestionan recursos para la realización de emprendimientos ó para gastos no previstos (accidentes, enfermedades, desempleo, deudas acumuladas), entre las más conocidas tenemos a:

Prestamistas Particulares; son personas que facilitan préstamos a los vecinos, con tasa de interés de 20% mensual, pagaderos en día pactado entre ambas partes (prestamista y cliente). Los montos son variables y están en función a las necesidades de los clientes, pudiendo ser desde S/. 100 hasta S/. 3,000 Nuevos Soles.

La forma de pago es muy diversa y esta en función a la liquidez con que cuentan los clientes, es decir, algunos pagan cuotas mensuales, otros con frecuencia quincenal, semanal y diaria. En algunos casos, al terminar el primer mes, el cliente abona toda la cantidad del préstamo más los intereses, pero en otros casos, al monto se le suma el interés total y se divide en cuotas amortizables. Se sabe también, que en caso de haber compromiso del cliente por pago de todo el monto al final del mes, y si el cliente no puede pagarlos, sólo abona el interés, y se compromete a pagar el siguiente mes el íntegro del monto, más el interés del nuevo mes.

Ejemplo: Prestamista Particular

Un cliente solicita S/. 1,000 Nuevos Soles a un prestamista particular para invertir ese dinero en una campaña comercial por épocas festivas, y para pagarlo en un mes, entonces, el pago sería:

Monto:	Tasa de Interés Mensual	Interés del Mes	Pago del Mes	Pago Total
S/. 1,000	20%	S/. 200	S/. 1,200	S/. 1,200

En el caso de que el cliente no pueda pagar el monto total, al finalizar el primer mes ó primer vencimiento, entonces sería así:

Monto:	Tasa de Interés Mensual	Interés del Mes	Pago Mes 1	Pago Mes 2	Pago Total
S/. 1,000	20%	S/. 200	S/. 200	S/. 1,200	S/. 1,400

De no poder pagar la totalidad de la cuota, entonces se sigue financiando a mayor cantidad de meses.

Si persiste la deuda más de tres meses, se procede a acordar con el cliente el número de meses en los que se pagará la deuda, para en función a ello aplicar el interés por el total de meses y dividir el pago en cuotas mensuales.

Como condicional adicional del prestamista particular y en función a la cantidad que solicita el cliente, se piden garantías embargables, como artefactos eléctricos, bienes o efectos personales (joyas, ropas, muebles y enseres).

Juntas; son un sistema tradicional de gestión de recursos, donde se agrupan personas con cierta afinidad como: familiares no muy cercanos, compañeros de trabajo, vecinos y personas en general, siempre y cuando estén garantizadas por alguno de los participantes del grupo, es decir, en caso de deserción, el participante que avala asume la deuda.

La organización esta a cargo de un líder, quien se encarga de recaudar el dinero, y, en acuerdo con los demás participantes, determinar la cantidad individual a aportar, las fechas y formas de recaudación del dinero, y presidir el sorteo para definir el orden de los participantes.

El sistema consiste en conformar un grupo de personas, por ejemplo: Diez (10), luego se define la cantidad a aportar y la frecuencia, (S/. 50 Nuevos Soles semanales), para finalmente en un sorteo determinar el orden para la obtención del fondo.

Si tenemos un grupo de diez personas que aportan S/. 50 a la semana, entonces semanalmente, se recolecta S/. 500 Nuevos Soles, los cuales son prestados a cada socio, según el orden, del 01 al 10, para que pueda invertir según sus prioridades y en cada semana mantener los aportes a fin de dar cobertura al monto prestado.

El líder del grupo se encarga de recolectar el dinero, previo acuerdo grupal, y recolectar cada semana los S/. 500 Nuevos Soles, para luego prestarlo a cada uno de los demás participantes. El líder por estar a cargo de toda la organización y funcionamiento, generalmente es el primero en recibir el fondo (Nº 01).

Banquitos; tienen un funcionamiento similar al de las juntas, es decir, se conforma un grupo con personas con cierta afinidad, se establece el monto de las cuotas a abonar y la frecuencia (mensual, quincenal, semana, diario), para reunir un fondo, el mismo que es prestado a los participantes según prioridad y necesidad del momento. Cabe señalar que no se les presta a todos los participantes en simultáneo, y la organización del fondo recae en una sola persona, pero todos los demás hacen seguimiento al normal funcionamiento.

Los banquitos tienen la finalidad de lograr ahorro y darle rotación al capital, según el número de participantes y el buen funcionamiento que puedan tener, estos sistemas logran relativos éxitos, algunos de ellos abren cuentas en banco para el mejor control y seguimiento de pagos.

Pirámides; este sistema consiste en conformar un grupo de personas que aporten una cantidad de dinero establecida previamente por el organizador, con la finalidad de conformar fondos con la participación de la mayor cantidad posible de personas. Cada participante recomienda a dos nuevos participantes para que el monto recolectado se incremente, cuando el participante ha logrado involucrar a la mayor cantidad posible de nuevas personas y obtiene un monto personal importante, entonces puede tomar la decisión de retirarse del fondo ó continuar aumentando el fondo, teniendo para ello que conseguir más participantes.

Este sistema no ha tenido el éxito de los banquitos ó de las juntas, pero algunas personas lo mantienen como alternativa para conseguir fondos.

5.4.3. Entidades Financieras en AGROSILVES

En cuanto a los resultados de las encuestas a los productores de AGROSILVES, se tiene que los productores vienen trabajando con dos entidades financieras de la banca no tradicional, concretamente con EDYFICAR y RAÍZ, que manejan productos financieros para las MYPE, a continuación el detalle de las características de estas instituciones, según los responsables zonales de las mencionadas instituciones:

5.4.3.1. Productos financieros

Financiera EDYFICAR tiene **PRESENCIA** desde hace 06 años en AGROSILVES, desde el año 2,003 aproximadamente, y RAÍZ, es relativamente nueva en la zona, ya que su participación sólo data de un año atrás, 2,008.

La **PARTICIPACIÓN CON PRÉSTAMOS** en AGROSILVES, por parte de EDYFICAR, es interesante, ya que tiene colocado casi S/. 1'000,000 de Nuevos Soles con los productores de dicha organización y a nivel de la Zona Agropecuaria de Villa El Salvador – ZAVES, tiene un total de S/. 2'000,000 de Nuevos Soles, debido a que aparte de AGROSILVES, da cobertura crediticia a las Asociaciones Villa Rica, Las Vertientes y California, donde además de crianza de ganado porcino, se encuentra importante cantidad de productores de ganado vacuno para engorde, en cuanto a RAÍZ, tiene aproximadamente S/. 300,000 Nuevos Soles colocados en préstamos, y sólo trabajan con AGROSILVES, por el momento, lo que se traduce en un 35% de participación de cartera de clientes (total de productores).

EDYFICAR, ofrece **PRODUCTOS FINANCIEROS** que están estructurados en una lógica de actividades comerciales, donde la liquidez es mayor, pero que finalmente no se traduce en rentabilidad, si bien es cierto que se apoya el financiamiento de los gastos familiares, como capital de trabajo ó compra de equipos e insumos para la producción, inclusive, se tenía un producto específico que se denominaba EDYGANADO, pero ha sido discontinuado, por estar en reestructuración. Actualmente viene dando préstamos con períodos de gracia de hasta seis (06) meses y tasas de interés especiales para que el productor pueda trabajar, con tasas de interés anual en el rango de 34.49% hasta 79.59%. En cuanto a RAÍZ, tiene dos productos para los productores: Capital, y Activos Fijos, con tasas de interés semestral que oscilan en el orden de 25% al 40%, según el monto y los meses de calendarización para el pago.

Tanto EDYFICAR como RAÍZ, tienen los siguientes **REQUISITOS** para que los productores puedan acceder a los préstamos:

- Copia de Documento Nacional de Identidad del productor.
- Boletas de compras de insumo para crianza, como alimentos y vacunas.
- Constancia de posesión del predio emitida por el Consejo Directivo de AGROSILVES, debido a que los productores no cuentan con títulos de propiedad expendidos por COFOPRI.
- Tener animales que permita identificar la práctica de la actividad.

Adicionalmente, se hace visitas de campo a los predios para evaluar la condición del productor, de forma cuantitativa y cualitativa.

En el caso de que los inquilinos, que actualmente trabajan en algunos predios, deseen solicitar préstamos, en lugar de la constancia de posesión deben presentar título de propiedad de vivienda o aval con vivienda propia.

Los **PRODUCTOS ESPECÍFICOS** para los productores de AGROSILVES, por el lado de EDYFICAR, consiste en financiamiento para la crianza, son períodos de seis (06) meses de gracias, si luego del sexto mes el productor no puede cancelar el total del préstamo, se hace el refinanciamiento en cuotas según capacidad de pago. En el caso de RAÍZ, se otorgan préstamos para capital de trabajo, bajo la modalidad de amortización libre, con un período de gracia máximo de gracia de seis (06) meses, con la opción de refinanciar a partir del mes siete.

Con relación a los **SERVICIOS COMPLEMENTARIOS** a los préstamos ofrecidos por EDYFICAR y RAÍZ, se tienen básicamente la coordinación e implementación de talleres de capacitación en el manejo técnico para la crianza de cerdos con el soporte institucional de SENASA.

Las **ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN** para los productores de AGROSILVES por parte de EDYFICAR y RAÍZ, se basan en el fortalecimiento de las condiciones y capacidades técnicas para la producción, así como campañas de salud u otras que sean de interés público, se tiene pendiente desarrollar estrategias que permitan el fortalecimiento de la comercialización como aspecto clave del desarrollo.

En resumen, podemos señalar las siguientes comparaciones:

CRITERIOS	EDYFICAR	RAÍZ	OBSERVACIONES
Antigüedad	Hace 06 años.	Hace 01 año.	Si bien RAÍZ, tiene menos tiempo, el gerente zonal es un ex funcionario de EDYFICAR y conoce a los productores.
Participación	S/. 1'000,000	S/. 300,000	Esta diferencia se debe al poco tiempo de trabajo por parte de RAÍZ en la zona.
Productos	Préstamos para capital de trabajo.	Préstamos para capital de trabajo.	Las tasas de interés no son las más apropiadas para los productores, se les concede préstamos como si fueran empresarios MYPE.
Requisitos	DNI, Constancia de posesión y tener ganado.	DNI, Constancia de posesión y tener ganado.	El acceso es fácil, sin embargo no se tiene en cuenta factores como la inestabilidad del precio (baja) de la carne de cerdo, debido a diferentes factores del entorno.
Producto Específico	Préstamos a 06 meses, y luego de ello con opción a refinanciar en cuotas.	Préstamos a 06 meses con amortización libre, refinanciables.	Esto les permite a los productores trabajar el engorde de sus animales para la venta y pagar la deuda, sin embargo imposibilita capitalización ni la reinversión en la producción.
Servicios	Talleres de capacitación masivos.	Talleres de capacitación masivos.	Los talleres son motivacionales y no están articulados a un plan de capacitación ni se hace seguimiento ó asistencia técnica a través de un convenio con instituciones especializadas.
Promoción	Escasa promoción en el aspecto comercial y mercado.	Insuficiente promoción.	Las actividades de promoción comercial son un tema crítico en AGROSILVES, se mantienen ineficiencias en el acceso al mercado.

5.4.3.2. Perfil financiero de los productores

En cuanto a la definición del **PERFIL FINANCIERO** de los productores, EDYFICAR, señala que actualmente los productores de AGROSILVES vienen mostrando incremento en la tasa de morosidad, debido principalmente a la baja del precio de la carne del cerdo, por la coyuntura actual de las mal denominada “fiebre porcina”, por el lado de RAÍZ, manifiestan que los productores son responsables con el cumplimiento de sus pagos, muestran preocupación por mejorar su negocio porque buscan desarrollar la crianza de cerdos con criterios de tecnificación.

Con relación a la condición de **PRODUCTORES RIESGOSOS**, EDYFYCAR señala que los productores están siendo “sobre endeudados”, con referencia a que las nuevas instituciones en la zona, no hacen evaluaciones integrales de las necesidades de financiamiento ni del estado actual de deuda, con lo que vulneran su actividad productiva, en cuanto a RAÍZ, por el

fenómeno coyuntural ya mencionando, se han congelado los préstamos a los productores, sólo se les otorga capital a aquellos que son cliente exclusivos, es decir, que sólo trabajen con ellos, con lo que se observa una tasa de morosidad aceptable.

Actualmente, EDYFICAR **ATIENDE** a doscientos cincuenta (250) productores de AGROSILVES y RAÍZ sólo trabaja con ciento veinte (120).

El balance cualitativo y **APRECIACIONES** del comportamiento crediticio de los productores, por parte de EDYFICAR, se señala que pese a los constantes problemas con los que trabajan los micro y pequeños productores, se ha mantenido la cantidad de clientes atendidos, siendo un factor importante para ello seguir con los lineamientos de calidad y facilidades para el trabajo con los productores, y por el lado de RAÍZ, pese a ser nueva en la zona se tiene buena consideración del trabajo con los productores de AGROSILVES, y en función a ello se afinarán las estrategias para la captación de clientes para incrementar la cartera.

En **LÍNEAS GENERALES** los productores de AGROSILVES, según EDYFICAR, van a tener crecimiento limitado en el manejo de las finanzas debido a que se está presentando en la zona excesiva oferta sin el debido análisis de riesgos, y según RAÍZ, determina que son buenos productores, que mantienen buen comportamiento de pago, sin problemas críticos de deudas.

CRITERIOS	EDYFICAR	RAÍZ	OBSERVACIONES
Perfil	Incremento de tasa de morosidad.	Productores responsables.	Los productores deben mejorar su manejo de los préstamos.
Riesgosos	Productores “sobre endeudados”	Productores en mal momento coyuntural.	Considerar los riesgos del entorno para determinar la capacidad de pago.
Clientes	250 productores atendidos.	120 productores atendidos.	RAÍZ aún está en crecimiento y posicionamiento en la zona.
Apreciaciones	Se cuenta con clientes fidelizados.	Se están afinando estrategias para captar nuevos clientes.	Los productores consideran importante contar con respaldo financiero.
Evaluación	Limitado crecimiento en las finanzas.	Tienen buen comportamiento de pago.	Se debe incidir de forma contundente en el manejo de las finanzas como clave para el desarrollo de la actividad pecuaria, caso contrario, puede minimizar los escasos ingresos que se vienen teniendo.

5.4.3.4. Expectativas de crecimiento

Con relación a los **PRODUCTOS INNOVADORES** de las entidades financieras para los productores de AGROSILVES, en EDYFCAR se mantiene la incertidumbre debido al proceso de venta al Grupo del Banco de Crédito del Perú, y en cuanto a RAÍZ, se está pensando en diseñar productos orientados a mejorar la tecnología e infraestructura en la crianza y manejo de los predios, con tasas de interés que permitan consolidar su desarrollo, a través de la realización de un sondeo rápido de las actuales necesidades de financiamiento de los productores.

De acuerdo con la planificación y desarrollo de **ACTIVIDADES COORDINADAS** de desarrollo para los productores de AGROSILVES, ambas instituciones muestran predisposición al trabajo compartido, por el lado de EDYFICAR, buscará promover la articulación comercial con el mercado, previa evaluación de la capacidad de producción para proveer el financiamiento de

soporte, en cuanto a RAÍZ, su orientación es el desarrollo y tecnificación de la crianza, para consolidar la infraestructura, con diseños adecuados y asistencia técnica especializada.

Para el diseño de **PRODUCTOS ESPECÍFICOS** para los productores de AGROSILVES, la financiera EDYFICAR esta analizando la posibilidad de generarlos, debido a que se encuentra en proceso de venta donde es muy probable que ello implique cambios en la gestión actual, por el lado de RAÍZ, tiene la finalidad de diseñar nuevos productos en función al diagnóstico de necesidades actuales de los productores.

En cuanto a la **CERCANÍA** de las entidades EDYFICAR y RAÍZ, con los productores de AGROSILVES, ambas instituciones se instalarán físicamente más cerca, en el caso de EDYFICAR, a través de un punto de venta ubicado en OASIS, que es un sector que esta ubicado a menos de 2 Km. De la zona; por el lado de RAÍZ, se está considerando aperturar una oficina local en el distrito para el año 2010, debido a que su oficina más cercana esta en el distrito de Villa María del Triunfo.

Las principales **RECOMENDACIONES**, de las instituciones financieras son:

- Ser conscientes en la determinación de los montos a solicitar como préstamos.
- Determinar su capacidad de pago para fortalecer su actividad productiva.
- Considerar la coyuntura y baja de los precios como factor no constante.

Del análisis de la información recolectada con las dos (02) instituciones identificadas por los productores como las principales proveedoras de servicios financieros para la zona, se tiene la siguiente comparación de contenidos:

CRITERIOS	EDYFICAR	RAÍZ	OBSERVACIONES
Nuevos productos	Incertidumbre por la venta al grupo del BCP.	Se está diseñando productos para promover la innovación tecnológica.	EDYFICAR se mantiene a la expectativa por el cambio de estilo de gerencia, en cuanto a RAÍZ, vienen apostando por la mejora de la actividad.
Estrategias coordinadas	Promover la articulación con el mercado.	Promover la tecnificación de la crianza de cerdos.	Se esta considerando dar respuesta a dos de los factores más críticos de la situación actual.
Productos específicos	Incertidumbre.	Se está analizando la situación actual para diseñar productos acordes.	EDYFICAR tiene que reestructurarse en función a su cambio orgánico, y RAÍZ, precisa de elementos de análisis para la determinación de productos adecuados.
Cercanía	A través de un punto de venta, cercano a AGROSILVES.	Con una oficina zonal en Villa El Salvador.	Ambas instituciones sienten la necesidad de estar más cerca del cliente.

A manera de comentarios adicionales, las instituciones señalaron que:

- ✓ Los analistas de crédito de las diferentes instituciones son los que deciden los montos a prestar a los productores, condicionados por las metas de colocación que deben cumplir, más que por las reales necesidades de financiamiento, desestabilizando la continuidad de la actividad productiva.
- ✓ Se debe fortalecer la organización AGROSILVES.
- ✓ Desarrollar mayores capacitaciones en la zona.
- ✓ Hacer reuniones permanentes de diagnóstico y análisis de la situación.

5. CONCLUSIONES

- ✓ En relación a las características sociales de los productores se observa participación casi equitativa de varones y mujeres, que mayoritariamente tienen como grado de instrucción primaria (completa e incompleta), y con hogares compuestos por dos a tres miembros y con un promedio de edad desde los 41 hasta los 60 años, es decir, se cuenta con productores adultos.
- ✓ La gestión de la actividad productiva describe que la mayoría de los productores (74%) vive en AGROSILVES, donde se desarrolla preferentemente la crianza de cerdos, de tipos: Gorrinos (89%) y Lechones (11%), en el mismo predio y complementariamente se realiza el comercio, crianza de aves, alquiler de lotes y reciclaje. El apoyo de familiares proviene básicamente del núcleo familiar, y la jornada de trabajo consta de 4 a 6 horas (55%) y casi todo el día (38%).
- ✓ La gestión financiera del predio, es en la mayoría de los productores (64%) que gastan de S/. 10 a S/. 30 por día, obtienen los recursos principalmente por la venta de cerdos, el capital circulante. Una parte de los productores (38%) accede a préstamos de capital, actualmente más de la mitad (57%) trabaja con bancos, de preferencia con EDYFICAR y RAÍZ, que piden como requisitos: DNI, Constancia de Posesión, animales y boletas.
- ✓ Los productores no tienen dificultad para el acceso a préstamos de las entidades financieras debido a que cuentan con cultura de pago de créditos, incluso algunos de ellos acceden a los prestamistas particulares que trabajan con alto interés y con garantías de respaldo.
- ✓ Los productores reciben actualmente una oferta de crédito a una tasa de interés muy alta del orden del 50%, donde su escasa utilidad se viene disminuida enormemente.
- ✓ Los productores no conocen sus costos de producción reales lo que les coloca en una situación aún más vulnerable.
- ✓ Los préstamos son orientados mayoritariamente a la crianza de cerdos, aunque algún porcentaje es destinado a gastos familiares, mantenimiento de vehículos. El préstamo es otorgado a quien demuestre crianza, independientemente de que sea el productor ó el hijo quien lo solicite. En general los productores de AGROSILVES tienen buen comportamiento financiero.
- ✓ Las necesidades de financiamiento actual demuestra que más de la mitad de los productores, 58% sí necesitan préstamos, en un rango del 32% que requiere la cantidad de S/. 5,000 a S/. 10,000, totalizando una cartera de colocaciones aproximada de: S/. 257,000.
- ✓ El 43% está dispuesto a invertir el préstamo para mejorar la crianza, pero con asesoría, y el 51% de los productores elabora su presupuesto de gastos antes de solicitar un préstamo.
- ✓ Actualmente el 87% de los productores tienen fácil acceso a los créditos por tener garantías y buen historial, debido a que el 81% prefiere trabajar con las entidades financieras, por ser más serias y confiables.
- ✓ Los productores no prefieren trabajar con prestamistas particulares, debido al alto interés mensual que cobran, normalmente el 20%.
- ✓ La relación de la actividad productiva y la economía familiar de los productores, se observa en que el 55% de los productores mantienen de 01 a 02 personas en su hogar, teniendo en cuenta que el 98% de los productores no identifican sus ganancias, pero que tienen un gasto desde S/. 10 hasta los S/. 25 Nuevos Soles por día en la familia.
- ✓ El 91% de los productores invierte los ingresos del predio en la crianza, con un promedio de tiempo para recuperar su inversión de seis (06) meses, post venta.
- ✓ El 58% de los productores está dispuesto a invertir en el mejoramiento de la infraestructura, debido a que también desean que la actividad continúe, porque es buen negocio.

6. RECOMENDACIONES

- Se deben trabajar propuestas conjuntas con las entidades microfinancieras, para articular servicios de capacitación y asistencia técnica, pero sobre la base del diagnóstico productivo realizado en el proyecto.
- Se debe considerar trabajar capacitaciones y asistencias técnicas para que los productores mejoren su gestión financiera y eviten usos incorrectos de los recursos disponibles, así como analizar que oferta de servicios es la más conveniente y los servicios complementarios que se pueden obtener.
- Se debe segmentar a los pequeños productores, es decir realizar trabajos diferenciados con distintos niveles de préstamos, es decir, darles montos mayores a aquellos productores que hayan demostrado una cultura crediticia sólida y no mantengan deudas con entidades financieras, y que además estén implementando las mejoras propuestas en el proyecto.
- Se debe generar un fondo de ahorro e inversión desde los propios productores, desarrollando previo a ello el fortalecimiento de capacidades en organización y creación de espacios de generación de confianza.
- Sensibilizar y generar una cultura que permita que los productores consideren a los recursos financieros como una opción interesante, la idea es que lo puedan emplear como una herramienta que facilite su trabajo y no destinarlo a actividades que compliquen la recuperación y pago de obligaciones.
- Se deben articular esfuerzos y recursos para solucionar la situación de los productores, como la clave en un proceso de desarrollo como el que se aborda, implementando las mejoras de manera progresiva, respondiendo a las necesidades críticas de la zona.
- Se debe coordinar con las entidades financieras de la zona para que se evalúe a conciencia a cada productor y evaluar su real capacidad de devolución del préstamo, dado que actualmente en la mayoría de los casos, se le genera sobreendeudamiento.
- Para una menor exposición del dinero prestado y de alguna manera lograr disminuir las tasas actuales de interés que se ofertan, es importante, tener un mercado identificado y en lo posible cerrar la cadena con un comprador de tal manera que la devolución del préstamo sea mejor.

7. ANEXOS

- a. Encuesta aplicada a Productores de AGROSILVES.
- b. Entrevista aplicada a entidades de Microfinanzas.
- c. Lista de Productores Encuestados.
- d. **Tarifario de Micro Finanzas PRISMA**
- e. **Propuesta de Convenio Interinstitucional MFP y AGROSILVES**

BLOQUE 4: NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

24. Ud. Necesita algún préstamo? Cuánto? _____

25. En que utilizaría el préstamo? _____

26. Cómo determina cuánto necesita de préstamo? _____

27. Tienes fácil acceso a los préstamos formales? Por qué? _____

28. Si tuviera que escoger, prefiere un préstamo del banco ó de otros medios? Por qué? _____

29.Cuál es la diferencia entre los préstamos de los bancos y de otros medios? _____

BLOQUE 5: ACTIVIDAD PRODUCTIVA Y ECONOMÍA FAMILIAR

30. Cuántos familiares dependen de Ud.? _____

31. Cuánto gana en promedio? _____

32. Cuánto es su gasto familiar en promedio? _____

33. Cuánto de sus ingresos invierte en su predio? _____%

34. En cuánto tiempo recupera su inversión en el predio? _____

35. Estaría dispuesto a invertir más dinero en el predio? Cómo? _____

36. Le gustaría que sus hijos continúen con la actividad en el predio? _____

**b. ENTREVISTA SERVICIOS FINANCIEROS
PRODUCTORES AGROSILVES**

PRESENTACIÓN.-

Descripción Breve del Proyecto FSTT, alcances y Estudio MF.

DATOS GENERALES.-

Institución: _____
Persona de contacto: _____
Cargo: _____
Oficina: _____
Dirección: _____
Teléfono: _____ Anexo: _____ Celular: _____
Correo-E: _____

PRODUCTOS FINANCIEROS.-

¿Hace cuánto tiempo brindan servicios financieros en AGROSILVES? _____

¿Qué participación tiene en la prestación de servicios financieros en AGROSILVES?

¿Qué productos financieros les ofrecen? (Breve descripción) _____

¿Cuáles son los requisitos para acceder a los servicios financieros? _____

¿Tiene algún producto específico para los productores de AGROSILVES? _____

¿Cuál? _____

¿Ofrece algún servicio complementario a los financieros? ¿Cuáles? Descripción _____

¿Realizan estrategias de promoción para los productores de AGROSILVES? _____

¿Cuáles? _____

EL PRODUCTOR DE AGROSILVES.-

¿Cuál es el perfil de los productores de AGROSILVES? _____

¿Qué tan riesgosos son los productores de AGROSILVES? _____

¿A cuántos productores de AGROSILVES, atiende? _____ ¿cuáles son sus apreciaciones al respecto? _____

En líneas generales, ¿Cómo los evalúa? _____

ESPECTATIVAS.-

¿Qué tipos de servicios podría innovar en la zona? _____

¿Es posible desarrollar estrategias coordinadas de desarrollo? _____ ¿Cuáles? _____

¿Están considerando diseñar productos específicos para los productores de AGROSILVES? _____ ¿Cómo serían? _____

¿Tienen pensado instalarse físicamente más cerca de AGROSILVES? _____
¿Cuándo? _____

¿Qué recomendaciones tiene para los productores de AGROSILVES? _____

COMENTARIOS ADICIONALES:

ENTREVISTADOR: _____ FECHA _____

LUGAR: _____ HORA: _____

c. Lista de Productores Encuestados

Nº	PRODUCTOR (A)
1	Marcial Ruíz Villanueva
2	Juan Ruíz Villanueva
3	Nilda Guerra Ruíz
4	Rogelia Flores Oviedo
5	Teresa Garcia Bautista
6	Ricardina Alfaro
7	Beatriz Ccanto Fernández
8	Guadalupe Cárdenas Choque
9	Eusebia Osorio Jara
10	Dario Rojas Falconi
11	Miguel Angel Apaza Mamani
12	Julia Flora Chate Huacause
13	Juan Panihuara Quispe
14	Guillermo Pierola Huasca
15	Sofia Eugenia Peralta Chumbes
16	Gumerinda Paulina Jurado Arango
17	Leonarda Bernardo Apolinario
18	Walter Pierola Huasco
19	Casimira Paz Domínguez
20	Carmen Silva Araujo
21	Leonarda Tito Mendoza
22	Rita Soledad Luyo Chavez
23	Cirila Castro Gómez
24	Francisco Paulino Romero Suyo
25	Mercedes Ccoyllo Quispe
26	Sabino Gutierrez Barrios
27	Francisco Pablo Chijchiapaza Mamani
28	Felicita Cristobal Espinoza
29	Sigilberto Puchuri Nahui
30	Aldo Barrionuevo De la Cruz
31	Inocenta Acevedo de Quichu
32	Julio Guzman Mendoza Nuñez
33	Paul Barzola Meza
34	Julio Chirinos Zevallos
35	Jorge Julián Velito Rios
36	Lucia Ludeña Palomino
37	Leoncia Valencia Salazar
38	Fausta Quintana Barrios
39	Juan Moises Cercañaupa Vilca
40	Doris Acuña Álvarez
41	Felícita León Soca
42	Severo Tantavilca Cangalaya
43	María Cleofe Abanto Abanto
44	Feliciano Sequeiros Muñoz
45	Cristina Palomino Zambrano
46	Bernardino Lázaro Guzmán Llamocca
47	Daniel Camilo Huamán Pariona
48	Clicerio Carhuacusma Galarza
49	Fernando Pinedo Alva
50	Valeriano Cuno Choquehuanca
51	Teófila Nieto Rosado
52	Julio Ebert Ortiz Aresteguí
53	Nicanor Puca Puca Ocsa

d. **Tarifario de Micro Finanzas PRISMA**



DIRECCIÓN DE MICROFINANZAS



TARIFARIO

Comité Consultivo

Julio 2010

1. OBJETIVOS

Establecer las directivas, tasas y tarifas aplicadas por la Dirección de Microfinanzas PRISMA en los productos y servicios que oferta a sus clientes en el ámbito micro empresarial donde opera.

El presente Tarifario se emite en conformidad a la Ley de Transparencia y protección del Usuario y Consumidor (INDECOPI).

2. ALCANCE

Red de Agencias a nivel nacional de la Dirección de Microfinanzas PRISMA - MFP.

3. CONCEPTOS

Intereses Compensatorios: Es el costo del dinero que se debe cobrar en retribución al uso del dinero prestado.

El interés compensatorio tiene la función de resarcir al acreedor el uso de su dinero, por lo que debe ser el equivalente al costo que ese dinero tiene para él.

Intereses Moratorios: Penalidad porcentual que se cobra al deudor sólo cuando se haya pactado y, sobre el monto correspondiente a la deuda de capital impaga cuyo plazo esté vencido. Este interés se computa y cobra a partir de la fecha en que el deudor incurra en mora, sin perjuicio del cobro del interés convencional compensatorio y de las comisiones autorizadas y pactadas que se cobran sobre el pago del capital impago, aún cuando el plazo no esté vencido, ó en su caso sin perjuicio del interés legal. Por tanto, en los casos en que la devolución del Préstamo se efectúe por cuotas, el cobro del interés moratorio procede únicamente sobre la parte del capital de las cuotas vencidas e impagas, mientras se mantenga esta situación.

Comisiones: Retribución económica que se recibe por la prestación de servicios ofertados a nuestros clientes.

Gastos: Son aquellos costos en que incurre MFP con terceros por cuenta del cliente para cumplir con requisitos ligados a las operaciones que, de acuerdo a lo pactado, serán de cargo del cliente.

Gestión de Cobranzas: Gastos incurridos por envío de Notificaciones, gastos de Protestos, Búsquedas Registrales, inicio de Acciones Judiciales y otros.

4. DIRECTIVAS

4.1 Las tasas de interés, comisiones y gastos se establecen tomando en cuenta las normas de transparencia y protección al consumidor.

4.2 La aplicación del presente Tarifario tiene carácter de obligatorio a todos los clientes de acuerdo a lo establecido para nuestros productos y servicios.

4.3 La promoción de nuestros productos y servicios debe basarse en la calidad y competitividad de los mismos.

4.4 La creación de nuevas tarifas ó la modificación de las que se encuentren vigentes, requerirá de la aprobación de la Dirección de Microfinanzas PRISMA y la comunicación para su aplicación se efectuará a través del Área de Organización y Métodos, mediante directiva de actualización del presente Tarifario.

4.5 La Gerencia de Administración y Finanzas recomendará a la Gerencia de Operaciones, de ser necesario, las modificaciones de las tasas y tarifas en respuesta, principalmente a cambios imprevistos en las condiciones del mercado o por el incremento de los costos operativos, con el propósito de mantener al menos los índices de rentabilidad presupuestados.

4.6 Las modificaciones antes mencionadas deben realizarse tomando en consideración el Benchmarking correspondiente, y vigilando que la fijación de las tasas y tarifas cubra los Costos Fijos y Variables involucrados.

4.7 La Gerencia de Administración y Finanzas deberá hacer un seguimiento permanente de los resultados tangibles en la fijación de las tasas y tarifas, y en caso sea necesario, recomendar a la Gerencia de Operaciones pautas de gestión.

4.8 Las solicitudes de excepción, consideración de tarifas especiales y otros relacionados con la propuesta crediticia se podrán conceder en el marco de una negociación integral con el cliente, fundamentada en la viabilidad, rentabilidad y riesgo controlado de la operación; la propuesta será presentada por el Jefe de agencia responsable, revisada y autorizada por la Gerencia de Negocios.

4.9 El personal de MFP debe mantenerse actualizado con las tasas y tarifas del presente Tarifario, con la finalidad de poder absolver las consultas de nuestros clientes.

4.10 En el caso de actualizaciones de tasas y tarifas, el Área de Sistemas tiene la responsabilidad de ingresar las modificaciones de las mismas en el sistema informático, considerando los controles y procedimientos de seguridad correspondientes.

4.11 De acuerdo a lo establecido en las normas de Transparencia, el presente Tarifario deberá estar a disposición de nuestros clientes en cada una de nuestras Agencias y Oficinas a nivel nacional.

SECCIÓN I

TASAS DE INTERES DE OPERACIONES ACTIVAS

CONTENIDO:

1. INTERÉS COMPENSATORIO

1.1 CRÉDITO GRUPAL

A. CAPITAL DE TRABAJO

1.1.1 ACPD – Con actividades de Comercio, Servicio y Manufactura

1.1.2 ACPD – Con actividades Agropecuarias

1.1.3 GRUPO SOLIDARIO GRADUADO - Con actividades de Comercio, Servicio y Manufactura

1.1.4 GRUPO DE CONFIANZA GRADUADO – Actividades de Producción Agropecuaria

1.1.5 GRUPO SOLIDARIO NUEVO – Con actividades de Comercio, Servicio y Manufactura

1.1.6 GRUPO DE CONFIANZA NUEVO – Actividades de Producción Agropecuaria

1.2 CRÉDITO INDIVIDUAL

A. CAPITAL DE TRABAJO

1.2.1 DIRECTO

1.2.2 PARALELO – Todas las actividades

B. CONSUMO

1.2.3 MEJORAMIENTO DE VIVIENDA

1.2.4 ADMINISTRATIVO – A.B. PRISMA

2. INTERÉS MORATORIO

2.1 CRÉDITOS GRUPAL E INDIVIDUAL: Todos los productos

TASAS DE INTERES DE OPERACIONES ACTIVAS

Año 360 días

TIPO DE INTERÉS	TEM M.N.	TEA M.N.	TCEA M.N.	OBSERVACIONES
1. INTERÉS COMPENSATORIO				
1.1 CRÉDITO GRUPAL				CAPITAL DE TRABAJO
1.1.1 ACPD - con actividades de: Comercio, Servicio y Manufactura				Monto según evaluación crediticia
Sólo 1er ciclo (hasta S/. 1,000)	6.25%	106.99%	122.99%	Plazo: 6 meses
Del 2do ciclo a más (hasta S/. 5,000)	5.78%	96.30%	100.37%	Plazo: 10 meses
Cambio de ACPD Producción a Comercial a partir del 3er. Ciclo	4.00%	60.05%	62.89%	Plazo: 10 meses
1.1.2 ACPD - con actividades de: Producción Agropecuaria (con devolución obligatoria del 40% del capital máximo en la antepenúltima cuota)				
Nuevos y Renovaciones	4.00%	60.05%	62.89%	Plazo: 10 meses
1.1.3 ACPD Comercial con actividades de: Comercio, Servicios y Manufactura				
A partir del 6to ciclo	4.5%	69.50%	73.05%	Plazo: 10 meses
1.1.4 GRUPO DE CONFIANZA GRADUADO - con actividades de: Producción Agropecuaria				
A partir del 4to ciclo	4.00%	60.05%	62.89%	Plazo: 10 meses
1.1.5 GRUPO SOLIDARIO NUEVO - con actividades de:				

Comercio, Servicios y Manufactura				
Sólo 1er ciclo (S/. 1,000)	6.25%	106.99%	122.99%	Plazo: 10 meses
Del 2do a más (hasta S/. 7,500)	5.78%	96.30%	100.37%	Plazo: 10 meses
1.1.6 GRUPO DE CONFIANZA NUEVO - con actividades de: Producción Agropecuaria				
Sólo 1er ciclo (S/. 1,000)	4.50%	69.50%	73.05%	Plazo: 10 meses
Del 2do a más (hasta S/. 7,500)	4.00%	60.05%	62.89%	Plazo: 10 meses
1.2 CRÉDITO INDIVIDUAL				CAPITAL DE TRABAJO
1.2.1 DIRECTO – FID y agencias LIMA con actividades de: Comercio, Servicios, Manufactura y Producción Agropecuaria				Monto según evaluación crediticia
De S/.500 a S/.5,000	4.0%	60.05%	62.89%	Plazo: 09 meses
De S/. 5,001 a 10,000	3.5%	69.50%	73.05%	Plazo: 12 meses
De S/.10,001 a S/.20,000	3.00%	42.50%	45.40%	Plazo: 18 meses
De S/.20,001 a más	3.00%	42.50%	45.40%	Plazo: 24 meses
Crediacopio de S/.1,000 hasta S/.4,000	3.50%	51.05%	54.13%	Plazo: 3 meses (capital + interés al final)
1.2.1 DIRECTO – MCP con actividades de: Comercio, Servicios, Manufactura y Producción Agropecuaria				
De S/.500 a S/.1,000	4.50%	69.50%	73.05%	Plazo: 6 meses
De S/.1,001 a S/.5,000	4.00%	60.05%	62.89%	Plazo: 12 meses
De S/.5,001 a S/.20,000	3.50%	51.05%	54.13%	Plazo: 18 meses
De S/.20,001 a más	3.00%	42.50%	45.40%	Plazo: 24 meses

TIPO DE INTERÉS	TEM M.N.	TEA M.N.	TCEA M.N.	OBSERVACIONES
1.2.2 PARALELO - con actividades de: Comercio, Servicios, Manufactura y Producción Agropecuaria				Sólo para clientes de BB.CC. y GS/GC con ahorros desde el 3er ciclo
Desde S/.1,000 hasta S/.4,000	4.50 %	69.50 %	73.05%	Plazo: de 6 - 9 meses
1.2.3 MEJORAMIENTO DE VIVIENDA				CONSUMO – MFV
Desde S/. 500 hasta S/.5,000	3.50 %	51.05 %	54.13%	Plazos: 12 – 18 meses
1.2.4 ADMINISTRATIVO – A.B. PRISMA				
Vinculado Laboralmente (planilla) desde 6 meses y menor a 5 años	0.87 %	11.00 %		Plazo: desde 3 meses hasta vencimiento del contrato laboral

Préstamo: Cuota mensual de pago máximo 30% de la Remuneración Neta Mensual (RNM)				Préstamo: hasta 2 veces el sueldo básico)
Vinculado Laboralmente (planilla) mayor a 5 años Préstamo: Cuota Mensual de Pago máximo 30 % de la RNM	0.87 %	11.00 %		Plazo: hasta 24 meses Préstamo: hasta 3 veces el sueldo básico (previa evaluación crediticia)
2. INTERÉS MORATORIO				
2.1 CRÉDITOS GRUPAL E INDIVIDUAL				
2.1.1 Para todos los productos microfinancieros de MFP	6.00 %	101%		Aplica sobre el capital impago desde la fecha de vencimiento

SECCIÓN II

COMISIONES

CONTENIDO:

1. CRÉDITOS GRUPAL
 - 1.1 ACPD
 - 1.2 GRUPO SOLIDARIO
 - 1.3 GRUPO DE CONFIANZA
2. CRÉDITO INDIVIDUAL
 - 2.1 DIRECTO
 - 2.2 PARALELO
 - 2.3 MEJORAMIENTO DE VIVIENDA

TIPO DE COMISIÓN	M.N. % / \$/.	OBSERV. /APLIC.
1. CRÉDITOS GRUPAL E INDIVIDUAL		
1.1 Comisión por Desembolso en todos los productos microfinancieros de MFP a nivel nacional	1.5%	Sobre el monto del crédito.

SECCIÓN III

GASTOS

CONTENIDO:

1. CRÉDITO GRUPAL
 - 1.1 ACPD – Todas las actividades
 - 1.2 GRUPO SOLIDARIO GRADUADO - Todas las actividades
 - 1.3 GRUPO SOLIDARIO NUEVO – Todas las actividades
 - 1.4 GRUPO DE CONFIANZA GRADUADO – Actividades de Producción Agropecuaria

1.5 GRUPO DE CONFIANZA NUEVO – Actividades de Producción Agropecuaria

- 2. CRÉDITO INDIVIDUAL**
- 2.1 DIRECTO – Todas las actividades**
- 2.2 PARALELO – Todas las actividades**
- 2.3 MEJORAMIENTO DE VIVIENDA - Consumo**

GASTOS

TIPO DE GASTO	MN %	MN S/.	OBSERVACIONES
1. CRÉDITO GRUPAL E INDIVIDUAL			OBLIGATORIO HASTA LOS 65 AÑOS
1.1 Para todos los productos microfinancieros de MFP			
1.1.1 SEGURO DE DESGRAVAMEN Edad + Plazo = o < 65 años - Titular	0.00458 %		Sobre el monto desembolsado siendo mensual el cobro de la prima del seguro. Actualmente, está incluido en la tasa de interés compensatoria.
Edad + Plazo de 65 años a 70 años - Titular	0.00458 %		
1.1.2 MICROSEGURO - Cobertura de S/.7,000 por muerte natural y S/.14,000 por muerte accidental - Cobertura de S/.12,000 por muerte natural y S/.24,000 por muerte en accidente o S/.12,000 por invalidez total y permanente en accidente		S/.3.00 S/.5.00	El pago es mensual, junto con el pago de cada cuota de crédito.

SECCIÓN IV

GESTION DE COBRANZAS

CONTENIDO:

1. GESTION DE COBRANZAS

Para todos los productos micro financieros de MFP, calculados por rango de días de atraso.

GESTION DE COBRANZAS	DIAS	S/.	OBSERVACIONES
----------------------	------	-----	---------------

1. calculado por días de atraso	De 8 a 15 días	10.00	Por pago de envío 1ra. Notificación sólo titular
	De 16 a 30 días	25.00	Por pago de envío 2da. Notificación sólo titular
	De 31 a 60 días	40.00	Por pago de envío 3ra. Notificación titular y aval
	De 61 a 120 días	50.00	Por pago de envío 4ta. Notificación titular y aval
	Mayor a 120 días	70.00	Por pago de Notificación pre-judicial
	A criterio	Según tarifa de Notaria	Protesto de Pagaré
	A criterio	Según tarifa de RR.PP.	Búsqueda Registral de bienes
	A criterio	Según tarifa del Poder Judicial	Inicio de acciones judiciales

CONSIDERACIONES GENERALES

1.- En el caso de créditos individuales se establecerán cuotas con fecha fija donde el cliente y el asesor de créditos pactarán antes del desembolso a efectos de que, el cliente tenga claro y de fácil recordación la fecha de vencimiento de cada cuota. Las fechas en el calendario a escoger serán los 5, 15 ó 23 de cada mes. Así mismo los montos de las cuotas deberán establecerse de forma uniforme para el mismo efecto.

2.- En el caso de créditos grupales se establecerán cuotas con fecha fija donde el grupo y el asesor de créditos pactarán antes del desembolso a efectos de que, los clientes tengan claro y de fácil recordación la fecha de vencimiento de cada cuota. Las fechas en el calendario a escoger estarán en relación a la carga operativa (reuniones) de cada asesor de créditos durante el mes. Así mismo los montos de las cuotas deberán establecerse de forma uniforme para el mismo efecto.

3.- Los montos por concepto de comisión por desembolso y las primas de seguros serán incluidos en el monto del crédito aprobado, en tal sentido y para facilidad del cliente ya no serán abonados directamente al banco y serán descontados al momento del desembolso de manera opcional.

4.- El cobro por Gestión de cobranzas es decir el envío de las diversas notificaciones serán incorporadas al saldo deudor del cliente moroso de sus diversos tramos de manera obligatoria, las cuales se verán reflejadas en el estado de cuenta y donde el jefe de REGE será el responsable de su manejo y control.

5.- El presente Tarifario tiene por objeto incentivar la creación y formación de nuestro principal producto como es la Banca Comunal, en tal sentido se deberá enfocar su formación con un número mínimo de integrantes de diez (10) clientes; de tal forma que los créditos individuales serán tratados como un producto complementario y/o de graduación.

6.- Esta contemplado que, los clientes puntuales con 3 días de atraso en una cuota u 8 días de atraso en el total del crédito, podrán solicitar una ampliación del monto del crédito a partir de la cancelación de los 2/3 de cuotas canceladas pactadas, hasta con un incremento del 50%.

7.- Las evaluaciones crediticias tanto grupales como individuales practicadas por el asesor de crédito y/o jefe de agencia al cliente desde los S/. 3 mil nuevos soles deberán ser presentados para su aprobación de acuerdo al formato de crédito individual.

8.- Las agencias del Programa Fideicomiso (Aguaytía, Aucayacu, Bellavista, San Francisco y Pichari) además de las agencias en Lima (Sur, Norte y Este) tendrán preferentemente accesos a las colocaciones en crédito Individual; así mismo el resto de agencias deberán enfocar esfuerzos en la organización y formación de créditos grupales.

9.- El manejo y administración de la Cuenta Interna en banca comunal y grupos solidarios que ahorran de manera voluntaria – obligatoria será manejada por la institución a partir de la fecha, en tal sentido se establecerán mecanismos en la apertura de cuentas del ahorro programado.

10.- Dentro del manejo de Cuenta Interna se establece que, el reparto de utilidades a cada integrante se realizará cada tres ciclos de maneras continuas y concluidas.

e. Propuesta de Convenio MFP y AGROSILVES

CONVENIO DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL MICROFINANZAS PRISMA - ASOCIACION AGROSILVES VIVIENDA

Conste el presente documento el Convenio de Cooperación Interinstitucional que suscriben de una parte, **MICROFINANZAS PRISMA (MFP)**, con RUC. N° XXXXXXXX a la que en adelante se le denominará “**MFP**” representada por su Jefe de Agencia **Sr. XXXXXXXXXXXXX** con DNI N° XXXXXXXXX, según poderes inscritos en XXXXX de la Partida Electrónica N° XXXXXX del Registro de Sociedades Mercantiles de Lima y Callao, con domicilio legal en XXXXXXXXX, Urb.XXXXXXX, Lima y de otra parte la **Asociación de Productores San Isidro Labrador de Villa El Salvador – AGROSILVES**, inscrita en el asiento XXXX de la partida electrónica N° XXXXXX del Registro de Personas Jurídicas de Lima, a quien en adelante se le denominará “**AGROSILVES**” con domicilio legal en la XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX, distrito de XXXXX, cuyo representante es el Presidente, **XXXXXXXXXXXXXXXXXX**, peruano, XXXXXX, soltero e identificado con DNI N° XXXXXXXX; bajo los términos y condiciones que se establecen en las siguientes cláusulas:

CLÁUSULA PRIMERA: OBJETO DEL CONVENIO

El presente Convenio tiene por objeto facilitar el financiamiento de los miembros de **AGROSILVES**, para cubrir necesidades de capital referidas a la adquisición de un terreno con vocación de vivienda para sus asociados, mediante el otorgamiento de un crédito.

CLÁUSULA SEGUNDA: CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD

Los socios que podrán acceder a los préstamos que otorgue **MFP** son los siguientes:

- Deberán tener ingresos generados de la actividad microempresarial
- No deben contar con antecedentes por deudas vencidas o impagas en las Centrales de Riesgo.
- Deberán contar con solvencia moral y económica, con un mínimo de 6 meses gestionando sus microempresas.

CLÁUSULA TERCERA: CONDICIONES DE LOS PRÉSTAMOS

Sin perjuicio de las condiciones que se establezcan en los Contratos de Mutuo, las condiciones son las siguientes:

- Los préstamos serán otorgados en moneda nacional (S/. nuevos soles).
- La tasa de interés que se aplicará corresponderá al Tarifario vigente de **MFP**.
- El monto máximo será de S/.XXXX nuevos soles, sujeto a evaluación de la capacidad de pago, voluntad de pago y plan de inversión del potencial cliente.
- Los créditos estarán garantizados por **AGROSILVES** que suscribe el presente convenio.

CLAUSULA CUARTA: REQUISITOS PARA OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

La evaluación de una solicitud de crédito implicará la presentación de los siguientes requisitos:

- Copia del DNI vigente del socio y su cónyuge / conviviente.
- Copia del recibo de luz o agua de su domicilio. Estos recibos no deberán tener más de dos meses de atraso en sus pagos.
- Documento de Vivienda del Asociado.
- Constancia de Asociado.
- Declaración Jurada de Alojamiento, si fuese necesario.
- Copia de la Ficha de Registro de Padrón de Asociados, certificada por el Presidente de **AGROSILVES**.
- Y otros documentos que requiera el Asesor de Créditos.

CLAUSULA QUINTA: RESPONSABILIDADES DE LOS SOCIOS Y DE AMAV

- **AGROSILVES**, por medio de sus representantes, asumirá la responsabilidad de pago de la deuda ante el incumplimiento de pago, responsabilidad solidaria e ilimitada por lo que **AGROSILVES** se compromete a asumir el pago de la deuda del asociado que se constituya en mora.
- El socio solicitante de crédito deberán cumplir con el Cronograma de Pagos que se le entregará, el mismo que contendrá los intereses moratorios y compensatorios señalados en el Contrato de Mutuo.
- El socio solicitante de crédito, que haya tenido un nivel de incumplimiento de pago (atrasos mayores a los 8 días), se verá a afecto a una mala calificación por parte de la SBS (Superintendencia de Banca y Seguros) y a la probabilidad de no acceder a futuros créditos en MFP.

CLAUSULA QUINTA: DE LA VIGENCIA

La vigencia del presente Convenio rige a partir de la fecha de suscripción del mismo, por el período de un(1) año, pudiendo ser renovado, ampliado o resuelto por común acuerdo de las partes, según las necesidades y/o causas debidamente justificadas.

CLAUSULA SEXTA : BASE LEGAL

Rigen para cada operación las disposiciones pertinentes de la Ley de Bancos No. 26702, Código Civil, Código Procesal civil, D.S. 157-90-EF, Circulares vigentes de la Superintendencia de Banca y Seguros y la Política de Créditos actual y modificaciones futuras de **MFP**, quedando también establecido expresamente el cumplimiento del artículo 1,257 del Código Civil sobre el orden de la imputación convencional del pago.

Estando ambas partes de común acuerdo con todas y cada una de las cláusulas, se firma el presente convenio a los XX días del mes de Junio del 2010.

REPRESENTANTE MFP

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
DNI N°. XXXXXX

REPRESENTANTES DE AGROSILVES

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
DNI N° 10109626

PRESIDENTE

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
DNI N° XXXXXXX

SECRETARIO

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
DNI N° XXXXXXX

TESORERO