



Agrobanco

Financiamiento, Asistencia Técnica y Capacitación

Banco Agropecuario

Garantía de Desarrollo del Sector Agropecuario



Marcos Gasco Arrobas - Presidente del Directorio de Agrobanco

Agrobanco y el crecimiento del sector Agropecuario



Marcos Gasco Arrobas

El sector agropecuario plantea un extraordinario reto para los peruanos, pues hoy convergen muchas necesidades que atender bajo un enfoque de crecimiento y desarrollo que nos compromete a todos con objetivos y metas que deben incluir estrategias para disminuir la pobreza en el sector y promover la sostenibilidad a mediano y largo plazo de todos los productores agrícolas y pecuarios.

Entendemos que un Banco Agropecuario tiene como rol fundamental resolver el reto que plantea la lucha contra la pobreza rural convirtiéndose en una palanca para promover la inclusión de productores agropecuarios al sistema financiero y como consecuencia a ello, desarrollar capacidades para producir y llegar a su inclusión social. En ese camino estamos convencidos que el crédito de Agrobanco requiere importantes complementos para optimizar y potenciar al productor y además del financiamiento, Agrobanco proporciona asistencia técnica para incrementar la producción y la capacitación para mejorar la gestión del negocio en su conjunto.

Hoy con la entrega de este suplemento que tiene como primer objetivo hacer llegar un saludo a todos los peruanos por nuestro aniversario patrio, podemos mirar y comentar lo que Agrobanco ha realizado en torno a ese gran objetivo y a sus propias metas operativas, así, en mi calidad de Presidente del Banco, puedo mi-

rar complacido pero, no satisfecho, lo que el Banco ha realizado porque creo que, si bien, estamos en el camino correcto, tenemos una agenda pendiente que queda clara para quien asuma la dirección de la institución.

El esfuerzo del Banco se ha orientado a apoyar a los micro y pequeños productores agrícolas y pecuarios atendiendo sus necesidades de financiamiento para capital de trabajo y activos fijos, financiamiento que se ha dado a través de los recursos propios del Banco y del Ministerio de Agricultura a través de diversos fondos, hoy registramos casi 100 mil créditos otorgados a las Mypes agropecuarias con casi mil setecientos millones de soles prestados.

No nos hemos limitado al crédito pues hemos sumado asistencia técnica para incrementar la producción y la productividad del sector, de esta forma registra el Banco a más de 20 mil productores que han recibido capacitación técnica y de gestión de negocios.

La gestión del Banco ha cubierto todo el país y a casi todos los sectores de transformación y comercialización. Atendimos negocios de cultivos, alpacas, vicuñas, piscicultura, esta amplitud es una clara muestra de la capacidad de gestión que el Banco ha logrado, no con poco esfuerzo.

Entendemos que mirando el rol estratégico del Banco y el marco legal vigente que lo norma, podemos asegurar que lo actuado y logrado en términos de crédito con recursos propios y de otras fuentes de financiamiento, asistencia técnica y capacitación, es satisfactorio; dejándonos en una posición de tarea cumplida pero, ya mismo, creando una agenda nueva de mediano plazo que incluye los frentes de innovación y una poderosa capacidad de transferencia tecnológica al sector, profundizar la característica de asociatividad del sector, no sólo orientada a créditos de capital de trabajo sino a créditos de mediano plazo, profundizar más la asistencia técnica, facilitar el acceso a los servicios financieros, facilitar la satisfacción de necesidades básicas en el campo con soluciones efectivas y creativas.

El marchar conjuntamente con las organizaciones comunales, organismos públicos y empresas privadas para una integración productor, banco, mercado; desarrollando la infraestructura agropecuaria, en suma, promover la entrega de más y mejores herramientas al sector con la finalidad de hacer crecer al mismo.

Esta es una tarea de gran envergadura, que supera las definiciones y prácticas de un Banco con enfoque tradicional y que apunta más bien a un banco agropecuario pero, mejor, a un banco rural que resuelve todas las necesidades del campo.

También puedo decir que no puede haber satisfacción únicamente por los resultados logrados, por más pequeños que sean, siempre que estén dentro del camino correcto si no hay un trabajo profesional del equipo de la entidad, como en este caso, con la actual administración, la misma que desde hace poco más de un año ha venido lidiando además, con frentes internos, los mismos que se han venido superando.

Agrobanco mira con optimismo su futuro, conector de una agenda retadora en pro del crecimiento y desarrollo del sector. Puedo afirmar que va a toda velocidad en pro de ese futuro.

Reitero mi saludo a todos los peruanos por estas fiestas patrias; reitero igualmente el compromiso de Agrobanco Banco Agropecuario en el sector.

**“A su sombra vivamos tranquilos,
y al nacer por sus cumbres el sol,
renovemos el gran juramento
que rendimos a nuestra Nación”**

Paráfrasis de la 6ta. estrofa del Himno Nacional de la República del Perú.

¡FELIZ DÍA PERÚ!



Girasol (*Helianthus annuus*), planta herbácea cultivada como flor ornamental en todo el mundo, nativa de América y utilizada por los Incas como símbolo del Inti, el dios sol. Sus semillas fueron llevadas a Europa a comienzos del Siglo XVI desde el Perú.



Armando Coz Espinoza - Gerente General de Agrobanco

Financiamiento, Asistencia Técnica y Capacitación, la Propuesta de Valor del Banco Agropecuario Agrobanco



Armando Coz Espinoza

Al realizar un diagnóstico del sector agropecuario se puede observar una serie de aspectos que tradicionalmente han limitado su crecimiento; uno de esos aspectos es el de ser considerado como un sector de alto riesgo sobre la base de lo que comúnmente hemos conocido, ciertamente de manera general, sobre la actividad agropecuaria. Esta perspectiva de riesgo sistémico ha limitado el acceso al crédito a un importante número de peruanos y por tanto a su inclusión en la economía nacional.

Por otro lado, hay ausencia de un esfuerzo sistemático de capitalización tecnológica del sector, lo cual explica niveles de productividad menores cuando se compara con otros sectores económicos. Cada piso agrícola y pecuario lleva sus propias particularidades pero en general, la productividad es baja, lo que se explica por diversas razones, entre las que se encuentran prácticas "manuales" o tradicionales, sin incorporar asistencia técnica, inclusive las más sencillas como lo son los análisis de suelo, o de micro innovaciones.

Asimismo, hoy lo que debiera ser una fortaleza del sector, su cualidad asociativa, se ve limitada porque entendemos que no ha evolucionado con miras a lograr una mayor representatividad frente a fuentes de financiamiento o a programas de asistencia técnica, no obstante que como segmento de negocios pueden generar una significativa contribución al PBI sectorial, empleando intensivamente mano de obra.

Asimismo, desde una perspectiva de microfinanzas rurales, es notoria la carencia de una adecuada capacidad para la gestión de negocios en el sector, especialmente en los micro y pequeños productores, ya sea de manera independiente o agrupados.

Pero el sector también tiene su lado positivo, tanto así que nuestros compatriotas del campo son protagonistas de historias de éxito, como por ejemplo el caso de un productor de papa que ha logrado un record en producción de papa Perricholi, en Junín. O pasar de un periodo de producción de 24 meses a 30 meses como es el caso de una

productora de maracuyá en Motupe. O a través de la crianza de camélidos en Puno para la exportación de fibra.

Elementos comunes en estos casos de éxito, además del espíritu emprendedor y visión empresarial, son el financiamiento bancario, el uso intensivo de asistencia técnica y la participación en talleres de capacitación para desarrollar competencias de gestión. Es sobre la base de estos elementos que el Banco Agropecuario Agrobanco desarrolla su Propuesta de Valor para el sector, brindando un servicio bancario que incluye soluciones para capital de trabajo, activos fijos, como vínculo inicial.

Pero no puede haber una oferta de servicios bancarios conveniente sino existe detrás de ella un contingente de recursos humanos homogéneo y calificado. Por ello, el Banco Agropecuario cuenta con una Escuela de Negocios Agropecuarios, en la que los profesionales "del campo" se forman como banqueros agropecuarios, con el propósito de asesorar a los productores, entregando el servicio integral de Agrobanco. Vemos con satisfacción cómo ingenieros agrónomos, ingenieros agroindustriales, zootecnistas, de todas las universidades del país van convirtiéndose en parte de una oferta financiera superior.

El proceso de bancarización con asistencia técnica y capacitación del sector agropecuario, persiguiendo objetivos de inclusión social, se constituye en un gran desafío para los profesionales que laboran en el Banco Agropecuario. Este propósito de inclusión social promueve el crecimiento sostenible y el desarrollo sectorial. Pero esta noble tarea no sólo es desarrollada por Agrobanco; también observamos la participación de un número significativo de instituciones de microfinanzas rurales, con fondos proporcionados por nuestro Banco, bajo un esquema de banca de segundo piso, tal como nació en el año 2002. Felicitamos ese esfuerzo de las IFIs rurales y estamos seguros que este frente continuará creciendo y de manera significativa.

Sumando al esfuerzo para lograr una mayor cobertura a través de servicios financieros,

Agrobanco viene trabajando en el desarrollo de nuevos productos bajo un enfoque de tecnología comercial y protección al productor agropecuario; así por ejemplo, estamos próximos a lanzar la primera tarjeta financiera para el sector, de marca propia, asociada a una red de proveedores de insumos, equipos y máquinas ligeras; red ubicada en la sierra, en la selva y en la costa del país. En cuanto a protección, estamos también próximos a cubrir a los productores a través un seguro de cultivos de riesgo climático; así como la incapacidad por enfermedad. También promovemos el financiamiento de maquinaria pesada para lo cual contamos con un sistema de colaboración empresarial con diversos proveedores. En fin, seremos muy activos en este frente tratando de ajustar productos sobre la base de necesidades de los productores.

La base de la relación con el productor agropecuario está conformada por la Propuesta de Valor del Banco: Financiamiento, Asesoría Técnica y Capacitación, como atributos diferenciadores de su servicio. Con financiamiento promovemos un crédito con tasas de interés competitivas, usando una metodología crediticia propia que mitigue riesgos para no impactar justamente en el costo del crédito entregado a productores individuales o de manera asociada.

Con asistencia técnica –que es proporcionada desde antes del inicio de las campañas o de las compras de ganado lechero o de engorde; y además acompañando en el mantenimiento de los cultivos y del ganado- buscamos que la producción y su calidad aumente dado un paquete tecnológico para cada cultivo o hatos generándose un excedente mayor para el productor; finalmente, con capacitación buscamos asegurar el mejor uso de los excedentes logrados con una visión empresarial. En suma, buscamos formar y consolidar a los empresarios del campo, especialmente a los más pequeños, cualquiera que sea su foco: agricultura, ganadería, acuicultura, crianza de camélidos, forestación o reforestación; en la sierra, en la costa y en la selva de nuestro país.

Somos conscientes que lograr lo señalado no es fácil y que toma su tiempo. Pero también somos conscientes que hemos avanzado a pesar de un contexto complejo del Banco. Hoy los recursos propios del Banco son limitados; requiere de un marco legal más propio de un banco de desarrollo rural; y se ha tenido que pasar por un proceso de reordenamiento interno.

No obstante lo señalado, precisamos que el Banco se maneja cumpliendo toda la normativa legal y las exigencias de la Superintendencia de Banca y Seguros y de todas las instituciones relacionadas como el Indecopi, la Defensoría del Cliente Financiero, el Banco Central de Reserva. Este manejo nos ha permitido, con cifras a junio de este año 2011, ser líderes en el financiamiento en el sector con casi 280 millones de soles de cartera, casi dos millones de soles invertidos en asistencia técnica y capacitación, con la menor cartera vencida, en términos absolutos y relativos.

A la fecha, celebrando Fiestas Patrias, deseo hacer llegar a nombre del Banco, de su dirección y su equipo gerencial un cordial saludo.

Emprendimientos fructíferos con el apoyo de Agrobanco

Testimonios de éxito

A continuación mostramos tres casos de personas emprendedoras quienes con el apoyo de Agrobanco han logrado cumplir sus sueños:



Camélidos puneños más abrigados

En la localidad de Cayco, Puno, habita el señor Máximo Mamani Mamani y se dedica a la crianza de camélidos. El señor Mamani solicitó un préstamo a Agrobanco con la finalidad de incrementar su número de cabezas de ganado mejorado, vitaminas y la instalación de un cobertizo para protegerlos del intenso frío de la zona altiplánica. Ahora, Don Máximo agradece el apoyo de Agrobanco, ya que ha logrado mejorar su producción, con el apoyo de las capacitaciones que brinda el Banco. Hoy en día, el señor Mamani cuenta con más de 500 cabezas de camélidos y otros animales. La fibra de los camélidos la vende para la exportación y ve en Agrobanco un socio estratégico. Ahora cuenta con dos de sus hijos profesionales: un ingeniero y una doctora. Ha ganado innumerables premios en toda la zona y en las ferias, él manifiesta que en cada presentación menciona su agradecimiento a Agrobanco.



Lluvia de cosechas por el riego tecnificado

La señora Carmen Guerero cuenta con más de 17 hectáreas de su propiedad en la zona de Motupe y que comparte entre limones y maracuyá. De dicha extensión, Agrobanco le financió siete hectáreas para incrementar su producción de maracuyá. La finalidad de la innovación del riego es la de incrementar la productividad de los cultivos; así como el aumento de la producción agrícola y la disminución de los costos por consumo de agua. También, mejorar la baja eficiencia de uso de agua de riego, ya que las áreas agrícolas se encuentran actualmente irrigadas con métodos tradicionales de baja eficiencia como es el caso del riego por surcos e inundación. Esta innovación conllevará a una mejor calidad de vida del pequeño y mediano productor. Luego de la instalación del riego tecnificado, el rendimiento de maracuyá se ha visto incrementado en un 30% de la producción normal y el periodo de producción aumenta hasta los 30 meses; con un sistema de riego tradicional, el periodo productivo sólo llega hasta los 24 meses. Actualmente se le ha financiado el mantenimiento y cosecha de 8.50 hectáreas de limón; este predio de 9 hectáreas también cuenta con sistema de riego tecnificado.



Entre la quinua orgánica y la avena forrajera

Doña Petronila Neira Alpaza es productora de quinua orgánica en el distrito de Yanarico, en Cabana, provincia de San Ramón. Menciona que la vida le fue difícil ya que no sabía leer ni escribir. Pero, emprendedora como es, se animó a realizar su sueño de niña y salió adelante junto con sus dos hijas y su pequeña parcela. Un día conoció a Agrobanco y solicitó su primer préstamo. Luego de cancelarlo, pidió otro para reforzar su inversión. Hoy en día, Doña Petronila es la mejor prestataria en su región y cuenta con un mayor número de tierras para el cultivo. Ella agradece a Agrobanco por orientarla mediante las capacitaciones y las orientaciones financieras que brindan sus operadores y el gerente de la zona. Doña Petronila asiste a todas las capacitaciones, incluyendo la última realizada sobre exportaciones a cargo del especialista de ADEX, el Sr. Remigio Morales Bermúdez. Doña Petronila dice que encontró mucho apoyo en Agrobanco, su banco amigo, que gracias a ello ha logrado mejorar su producción invirtiendo en su parcela y sus estudios, ella es una mujer emprendedora, una mujer de éxito.





Walther Reátegui Vela - Gerente de Desarrollo

Productos que promueven la inclusión bancaria con crecimiento sostenible

El desarrollo de productos en el sector agropecuario juega un rol preponderante en la oferta financiera de Agrobanco pues es sin duda un primer paso para lograr una capacidad de generación de ingresos en el productor agrícola y pecuario. Por tanto, los productos crediticios deben ajustarse a una variedad de perfiles de clientes, que superan largamente a los manejados por la banca urbana o de la ciudad. Se han realizado estudios para ofrecer productos que reflejen las características del cliente rural o del campo, ya sea de manera individual o colectiva.

En este sentido, forma parte del perfil de un cliente el grado de conocimiento de su cultivo o de su ganado; qué tan preparado está para trabajarse sobre ellos para lograr la mayor producción y calidad posibles, ya sea que se trate de un crédito grupal o individual. Por lo general, micro y pequeños productores requieren de asistencia técnica de manera previa a la siembra y durante el cultivo. En este punto, crédito y asistencia técnica forman parte de una medalla agropecuaria. Es la mejor forma de sentar las bases del crecimiento de los productores.

Para el Banco Agropecuario, ese es el punto de inicio de la configuración de productos para luego pasar a profundizar un mayor conocimiento del cliente pues los requerimientos de financiamiento recogen las particularidades de cada región y de su propensión a riesgo climático, de cada micro clima, de cada cultivo, producción y precios de comercialización esperados y finalmente de micro y pequeños productores, cada uno en su propio contexto: propiedad o posesión de terrenos, extensiones, experiencia.

Punto especial es la capacidad de uso de tecnologías que hoy Agrobanco tiene para hacer "prospección" técnico previo al desembolso crédito con fines predictivos. Esta capacidad predictiva viene creciendo y el Banco viene implementando una estrategia con tal propósito, con lo que el crédito debería estar mejor monitoreado desde el principio. Agrobanco viene planificando importantes convenios técnicos con esta



Walther Reátegui Vela

orientación. Todo lo señalado tiene como objetivo final promover las mejores condiciones técnicas para la actividad agropecuaria que permitan mitigar el riesgo de pérdida de producción y por tanto, de pérdida de los ingresos de los productores.

Específicamente, hoy, el Banco Agropecuario financia créditos para capital de trabajo, de corto plazo, generalmente para cultivos menores a un año, no permanentes. Los cultivos permanentes son financiados por medio de créditos de inversión, por lo general, mayores a un año. Forman parte de esta categoría de productos los destinados a financiar ganado de engorde y productores de leche.

En lo que respecta a la adquisición de activos fijos por parte de productores, que son créditos de mediano plazo, Agrobanco financia equipos y maquinarias agrícolas, como por ejemplo tractores agrícolas y sus implementos. El financiamiento es otorgado a personas naturales individuales; a productores agrupados en torno a una organización reconocida legalmente como las Juntas de Regantes. Asimismo, recientemente, el Banco puede financiar estos mismos equipos y maquinarias a municipalidades rurales. También financia parte de sistemas de riego tecnificado.

Todos los destinos señalados de los créditos pueden ser financiados con fondos propios del Banco o vía recursos de terceros o fondos cuya administración le es encargada al Banco, pudiendo ser estos los fondos provenientes del Ministerio de Agricultura, como lo es el Fondo AGROPERÚ; o de fondos provenientes de gobiernos regionales como en el caso del de Ucayali; o con recursos de municipalidades como es en el caso de Yarabamba. En todos los casos con financiamiento propio el crédito es desembolsado directamente por el Banco cumpliendo rigurosamente todas las exigencias en materia de evaluación de riesgo crediticio. A esto le denominamos créditos de primer piso y hoy explican alrededor del 90 % de las colocaciones totales del Banco.

En paralelo, Agrobanco también hace operaciones de segundo piso prestando recursos propios a instituciones microfinancieras rurales para financiar, por cuenta de ellas, créditos de capital de trabajo, en moneda nacional. Aproximadamente, el 10 % de las colocaciones del Banco es explicado por estas operaciones de financiamiento a entidades de primer piso.



A continuación mostramos un resumen de las características de los productos emblemáticos del Banco Agropecuario.

Cadenas Productivas, que son créditos de capital de trabajo, destinados a financiar preparación de terrenos, siembra, mantenimiento, cosecha y comercialización de la producción; sobre la base de la relación proveedor de insumos agrícolas – conjunto de productores – empresa comercializadora – Agrobanco. Bajo este esquema de crédito dirigido se logra una serie de economías y de mitigación de riesgo de crédito pues todos los intervinientes se agrupan frente a un objetivo común: maximizar volúmenes y calidad de producto. Agrobanco puede financiar hasta el 70 % de la inversión, con desembolsos por tramos. El pago del crédito se da a la finalización de la campaña agrícola con la compra de la empresa comercializadora.

Créditos Solidarios para Comunidades Campesinas, son igualmente créditos de capital de trabajo dirigido a comuneros organizados y que se respaldan o garantizan mutuamente. Existe un fuerte componente de asistencia técnica para lograr el mayor ingreso posible para la comunidad, tratando de pasar de una situación de autoconsumo a una de sostenibilidad propia, lo cual requiere que los comuneros apliquen prácticas agronómicas y paquetes tecnológicos. Se financia hasta el 60 % de la inversión necesaria para cam-

pañías grandes, con garantía comunal y que se cancela cuando se comercializa la producción local. Las tasas de interés son diferenciadas privilegiándose a las zonas más deprimidas.

Créditos Comerciales, créditos destinados a financiar capital de trabajo o activos fijos, -dirigidos a personas naturales individuales, asociaciones de productores, juntas de usuarios-, de actividades agrícolas, pecuarias, acuicultura, apicultura; de transformación y comercialización de la producción rural. Para créditos de comercialización se financia hasta el 70 % del valor de la comercialización de la producción, en un plazo máximo de 12 meses. Para inversión en activos fijos agropecuarios, se financia hasta el 60 % del valor requerido; el crédito es pagado hasta en cuatro años según la naturaleza y los flujos esperados de la actividad financiada.

Crédito Agroequipo, producto que financia la adquisición de maquinaria y equipo agrícola nueva, a través de convenios de colaboración empresarial con diversos proveedores que son calificados bajo criterios técnicos por el Banco. Con lo convenios se busca asegurar la provisión de la maquinaria en condiciones favorables para el productor individual u organizados en torno a una junta de usuario o asociación productiva. Se financia tractores agrícolas y sus implementos como arados, segadoras, rastras.



La Positiva
Seguros

saluda a



por su 9no Aniversario y les desea el mejor de los éxitos en su gestión de desarrollo en beneficio de los miles de pequeños productores agropecuarios del Perú.

La Positiva
Seguros



FELICITACIONES



por estos
9 años

SUMANDO

por el DESARROLLO
de los PERUANOS

Protegemos tu esfuerzo.

Protecta
COMPAÑÍA DE SEGUROS



Más de cinco mil productores fueron capacitados y asistidos técnicamente en todo el país entre enero y junio del 2011

Asistencia Técnica

Desde su creación, en octubre del 2007, el Fondo AGROASISTE ha totalizado 32,647 productores capacitados y apoyado técnicamente en todo el territorio nacional. Ello fue luego de la entrada en vigencia de los siguientes dispositivos:

- Ley N° 27603 Ley de Creación del Banco Agropecuario, artículo 13° Asistencia Técnica Sectorial.
- Ley N° 28590 Ley que modifica diversos artículos de la Ley N° 27603, artículo 6° Financiamiento de la Asistencia Técnica.
- Ley N° 29064 Ley de Relanzamiento del Banco Agropecuario – AGROBANCO, artículo 25° Asistencia Técnica Sectorial.

El programa AGROASISTE es administrado por Agrobanco mediante su Departamento de Administración de Fondos Especiales, el cual depende del Área de Finanzas de la citada entidad. Asimismo, dicho presupuesto es ejecutado por el Servicio de Capacitación, dependiente de la Oficina de Desarrollo y del Departamento de Asistencia Técnica.

Innovaciones en ejecución

Conocedores de las necesidades de aprendizaje de los productores agropecuarios en cada cultivo, se realizó la capacitación específica en las áreas que

requerían reforzar, como siembra, fertilización, manejo integrado de plagas y enfermedades, cosecha, postcosecha, comercialización, asociatividad, agro exportación, fortalecimiento organizacional, entre otros aspectos.

Número de productores capacitados por región natural

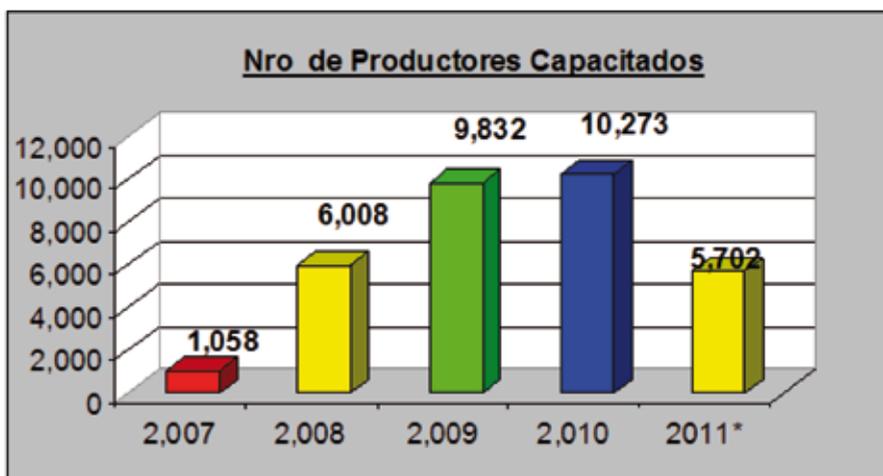
Región	2011*	2010	2009	2008	2007	Total
Costa	1,571	2,767	3,179	2,684	278	10,479
Sierra	2,218	4,259	3,299	1,843	424	12,043
Selva	1,913	3,247	3,354	1,481	356	10,351
TOTAL	5,702	10,273	9,832	6,008	1,058	32,873

*Hasta el 30 junio 2011

Para llevar adelante la capacitación y la asistencia técnica, se convoca a los mejores profesionales y técnicos pertenecientes a la Universidad Nacional Agraria La Molina (UNALM), Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA) y del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA).

Los especialistas pertenecientes a las prestigias instituciones mencionadas son profesionales ponentes, investigadores y docentes de pre y post grado.

Para este año, se piensa llegar a la meta de 10 mil productores capacitados. Para mejor entendimiento, podemos apreciar el siguiente cuadro:



*Hasta el 30 junio 2011

ANÁLISIS DE CUMPLIMIENTO DEL PROGRAMA DE CAPACITACIONES 2011		
META	Número de productores a capacitar durante el 2011	10,000
AVANCE	# Productores capacitados a la fecha	5,702
	% Productores capacitados a la fecha respecto a la meta	57%
	# Jornadas de capacitación ejecutadas a la fecha	80
	Promedio de productores participantes por jornada (día)	71

Ampliando la cobertura y presencia del crédito agropecuario

Agrobanco y la Banca de Segundo Piso

En su función de banca de segundo piso, Agrobanco destina una parte importante de sus recursos propios a atender la demanda de créditos del sector agropecuario a través de instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros -entre ellas, cajas municipales, cajas rurales, edpymes y la banca múltiple-, proveyéndolas de líneas de crédito con tasas de interés preferenciales, programas de asistencia técnica y productos financieros ajustados a los requerimientos de las entidades solicitantes de fondos y que hayan sido calificadas por el Banco.

Agrobanco otorga recursos financieros a las instituciones con cargo a programas de financiamiento, fondos, líneas globales de financiamiento, mediante los mecanismos de subasta, desembolso, reembolso, adelantos, entre otros.

Las operaciones contempladas en este esquema incluyen actividades de producción, transformación o comercialización en el agro, la ganadería, la acuicultura y la forestación.

A través de este canal se amplía de manera eficaz la cobertura de servicios financieros que el sector requiere. Permite dinamizar el mercado agropecuario, haciendo llegar más rápido los servicios al productor, evitando gastos operativos como los de traslado recorriendo grandes distancias, uso de servicios de comunicación, entre otros.

Hasta el 30 de junio, a través de sus operaciones de segundo piso, se han desembolsado casi trescientos millones de soles, desde el año 2003.



RAÍZ

Entidad financiera de desarrollo de la pequeña y microempresa, felicita a **AGROBANCO** por su noveno aniversario de creación institucional deseándole que continúen los éxitos en la importante labor que realiza al apoyar con servicios financieros y asistencia técnica a pequeños y medianos productores que generan excedentes económicos en el sector agropecuario.



RAÍZ
Te entiende. Te cumple.





CAJA SEÑOR DE LUREN



Compartimos un año más de crecimiento y desarrollo junto a Agrobanco, favoreciendo a miles de productores agrícolas en todo el territorio nacional.

Siembra y cosecha con tu Caja Luren www.cajaluren.com.pe



Saluda a



por sus 9 años de vida institucional, contribuyendo al desarrollo del Sector Agropecuario del país.

Crecen tus cultivos y tú también.

OFICINA REGIONAL	PRODUCTOS
Arequipa	Arroz
	Páprika
	Olivo
	Uva de mesa
Ayacucho	Cacao
	Café
	Papa
Cajamarca	Leche
	Palto
	Café
Chiclayo	Arroz (Costa)
	Algodón
	Arroz (Selva)
	Café
Chincha	Maíz Amarillo Duro
	Manzano
	Olivo
Cusco	Café
	Maíz Amiláceo
	Papa
	Ganado de Engorde
Huacho	Citricos
	Espárrago (sostenimiento)
	Palto
Huancayo	Café (conv.org. especial)
	Papa (capiro, semilla y color)
	Ganado leche y carne
	Frutas (plátano, piña, granadilla, papaya)
Iquitos	Engorde Vacunos
	Palma Aceitera
	Cacao
Piura	Café
	Algodón
	Cacao
	Banano
Puno	Maracuyá
	Quinua Orgánica
	Avena Forrajera
	Engorde Vacunos
Tarapoto	Mejoramiento genética alpacas
	Arroz
	Palma aceitera
	Cacao
Trujillo	Café
	Arroz
	Ganado Lechero
	Palto
	Maíz Choclo

Productos estrella Campaña Grande 2011

Las campañas que realizan los agricultores son fundamentalmente dos; la primera que se inicia en el mes de febrero y la segunda, denominada Campaña Grande, que se realiza entre los meses de julio y diciembre de cada año. Para atender de manera precisa y oportuna a la campaña grande ya se viene trabajando desde los meses de mayo y junio haciendo labores de "prospecto" técnico de tierras de cultivo, evaluaciones crediticias previas, mejoramiento de criterios de riesgo de crédito, y armado de expedientes técnicos y crediticios, lo cual va a permitir desembolsar créditos de manera rápida y fácil.

El trabajo previo de meses anteriores ha permitido estimar la cantidad de recursos necesarios en diversas zonas del país, y los cultivos con mayor capacidad de generar excedentes para los agricultores, entre otros elementos de análisis. De esta forma, en la Campaña Grande se ha planificado desembolsar más de 30 mil créditos de manera directa, por un monto superior a los 200 millones de soles. A este monto se estima sumar un desembolso de 25 millones de soles a través de operaciones de segundo piso, vía instituciones microfinancieras rurales.

Esta campaña Grande incorpora una estrategia orientada a seguir promoviendo la cultura bancaria y especialmente la crediticia, además del uso intensivo de asistencia técnica y capacitación. Estamos orientados a interiorizar en cada agricultor que el apoyo que recibe del Banco Agropecuario a través del crédito que se le otorga, debe ser retribuido con el pago oportuno del crédito pues ello lo calificará como mejor empresario del campo y sin duda, como mejor sujeto de crédito para todo el sistema financiero. Los pagos oportunos permitirán financiar a más productores agropecuarios de manera oportuna.

De manera específica en el cuadro adjunto se pueden apreciar las principales regiones y los principales productos que forman parte de la Campaña Grande.



Ing. Héctor Liendo - Gerente Comercial de Agrobanco

Esta campaña será atendida –en realidad ya está siendo atendida- a través de nuestras 68 oficinas a nivel nacional y por más de trescientos operadores agropecuarios. En Arequipa se financiará arroz, páprika, olivo y uva de mesa. Por otro lado, en Huancayo, que abarca a la selva central con oficinas en Tarma, La Merced, Pichanaki, Satipo, Oxapampa, San José de Pangoa, se financiará café convencional, orgánico, especial; papa papiro, semilla y color; frutas como palta, piña, granadilla, papaya. Por el sur, en Puno, quinua orgánica, heno, avena forrajera. Se suma a estos cultivos financiamiento para engorde de ganado vacuno y mejoramiento genético de alpaca.

Con todo lo señalado, en el Banco Agropecuario estamos listos para una exitosa Campaña Grande 2011, superando rendimientos técnicos de la campaña del 2010.

AGROBANCO llega a todo el Perú

Para estar más cerca de sus clientes brindándoles una oportuna y adecuada atención, Agrobanco cuenta con una red nacional de 68 oficinas ubicadas en las principales zonas agrícolas y pecuarias de todo el Perú.

Hoy esta entidad financiera cuenta con una oficina principal en Lima, 13 Agencias Regionales en las principales ciudades del país como son: Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Chiclayo, Cusco, Huancayo, Iquitos, Huacho, Chincha, Piura, Puno, Tarapoto y Trujillo, además de Centros especiales de Atención Remota-CEARS, ubicados en 54 puntos estratégicos de la Costa, Sierra y Selva.

A esta red se unen todas las ventanillas del Banco de la Nación y del Banco de Crédito donde el cliente de Agrobanco puede cancelar sus préstamos con la sola presentación de su documento nacional de identidad – DNI.

Este canal de atención fortalece la atención personalizada que realiza a través de sus operadores agropecuarios quienes tienen la tarea de asesorar técnica y administrativamente a sus clientes para el desembolso de sus créditos.

Gracias a alianzas con el Ministerio de Agricultura, Juntas de Riego, Municipalidades y Gobiernos Regionales se ha logrado que muchas de sus oficinas se encuentren precisamente en sus instalaciones.

Participamos en todas las Ferias Agropecuarias a nivel nacional



Rumbo a la Consolidación Agrícola



Fuente de productividad: La Microinnovación Agropecuaria

No existe otra fórmula de éxito más real que la innovación. Nuestra institución financiera cuenta con estrategias específicas para apoyar el crecimiento y desarrollo del sector agropecuario a nivel nacional.

Una de esas fórmulas, y la que tiene una mayor importancia para el Banco, es la innovación de los procesos productivos. A través de la asistencia técnica, se busca apoyar decididamente el uso de nuevas tecnologías o técnicas alternativas para mejorar la producción. Esto facilita e incrementa la producción media de los agricultores y pecuarios ya que se logra un rendimiento superior que a través de los métodos tradicionales.

El mejoramiento genético vacuno es otro de los aspectos importantes, a través de la inseminación artificial de razas superiores para la producción de carne, leche y doble propósito. Esto está siendo desarrollado en Cajamarca, Arequipa, Pasco, Ucayali y Puno.

Asimismo, se promueve la implementación de sistemas de riego tecnificado, el cual – en promedio – genera incrementos en el rendimiento y una eficiencia de uso de agua de hasta 95%. Es decir, por cada 100 litros de agua de riego, 95% es aprovechada eficientemente, versus un riego convencional o de gravedad que posee una eficiencia de sólo 30%.

Otro aspecto en los cuales se aboca Agrobanco es el rejuvenecimiento de plantaciones de café sobre la base de podas y fertilización adecuada y oportuna.



Estamos en el sector que necesitas



¡Felicidades Agrobanco!

El equipo de Mariátegui JLT Corredores de Seguros felicita al equipo de Agrobanco en su 9º aniversario. Estamos seguros que serán muchos más.

Reinventando el sistema de seguros.

Central: 610-9900 | www.jltperu.com | Av. Angarnos Oeste 1209 - Miraflores

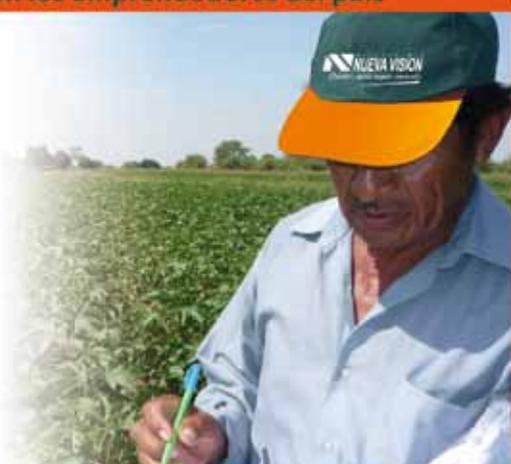
13 años trabajando con los emprendedores del país



Felicidades a



por su constante
contribución al desarrollo
agropecuario de nuestro país.



Oficina Principal Arequipa: Calle Jerusalén 202-B Cercado Telf.: (054) 599400
Oficina Lima: Av. Alfredo Mendiola 3689 Los Olivos Telf.: (01) 5232323 / (01) 5423664

VOLQUETE HOWO 6X4 SEMI ROQUERO

22 ton de carga útil / 35 ton de peso bruto vehicular

Motor 371 hp turbo intercooler / Caja de 10 velocidades

Tolva Constructora / Turbo HOLSET

Sistema de aire y freno WABCO / Sistema Hidráulico HYVA



FRANSER

Cars & Trucks

VENTA DE TRACTORES AGRÍCOLAS,
CAMIONES, CISTERNAS
Y MAQUINARIA PESADA



SINOTRUK



TRACTORES AGRÍCOLAS

YTO desde 70 a 120 HP

Fácil mantenimiento

Adecuado consumo de combustible

Stock permanente de repuestos

Av. La Marina 3490 oficina 301, San Miguel.
Teléfono: (511) 651 - 4225 / Nextel: 825*4614 / 410*5590
fransertruck@gmail.com / howoperu6x4@gmail.com
www.howocamiones.com / www.howoperu.com

Saludamos a  **Agrobanco** por cumplir un año más de trayectoria,
impulsando el desarrollo técnico y financiero del rubro agropecuario.



La Corporación Financiera de Desarrollo, COFIDE, saluda
al Banco Agropecuario, AGROBANCO por su

9º Aniversario

Felicitamos el compromiso institucional y
el de todos sus colaboradores con el desarrollo del Perú.

