

CAMINO A LA PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA

Suplemento Especial por el 10° Aniversario del Agrobanco



Una mirada a los diez años Para proyectar el mañana



Directorio

Presidente del Directorio
Hugo Wiener Fresco

Vice Presidente
José Alfredo Calderón Eslava

Directores
Carlos Ismael Garatea Yori
Renee Janette Pacheco Santos
María Lucila Quintana Acuña

Gerente General (e)
Walther Reátegui Vela

2 **Gerente de Desarrollo**
Walther Reátegui Vela

Gerente Comercial
Héctor Liendo Oviedo

Gerente de Riesgos
Ramón Palti de la Hoz

Gerente Legal
Erich Eduardo Buitrón Boza

Gerente de Administración
Carlos Córdova Lostanau

Gerente de Finanzas
Alex Elias Ismiño Orbe

Suplemento Especial
por el 10º Aniversario de
Agrobanco, editado por
la Gerencia de Desarrollo.

En diez años, el Banco Agropecuario -AGROBANCO-, puede mostrar, con cifras y argumentos, que su presencia ha permitido ampliar las oportunidades para los hombres y mujeres del campo. Su atención prioritaria a los estratos más pobres y excluidos, la apuesta por impulsar el crédito en sectores vulnerables, el acompañamiento a propuestas de desarrollo articuladas en cadenas productivas, todas opciones en las que muchos no creen pero que nos están dando importantes satisfacciones, le dan puntos a favor.

Haber llegado a zonas que aún no han sido alcanzadas por las microfinancieras privadas, o haber ampliado la cobertura donde por su especialización y acompañamiento técnico alcanzó el mayor porcentaje de las colocaciones agrarias, igualmente suman a favor de la gestión del AGROBANCO.

Estos logros aún modestos, se están obteniendo a pesar de la desconfianza de muchos y el entusiasmo desmedido de otros. Pero también y principalmente, por efecto de una visión estrecha, que limitaba al AGROBANCO a actuar tan solo como un canalizador de recursos públicos impidiéndole erigirse en el Banco de los productores y pobladores rurales.

Su progresiva conversión en "banca de primer piso" registrada en los últimos años, le ha permitido avanzar en su curva de aprendizaje para convertirse, al cumplir su primera década de existencia, en un banco de fomento rural especializado, capaz de captar e intermediar recursos del público, y obtener excedentes de terceros disponibles en los mercados de capital, para destinarlos a financiar las inversiones de pequeños y medianos productores emprendedores en el campo.

En ese sentido, el actual Directorio del Banco, haciendo una mirada crítica, retrospectiva y analítica de los años pasados y proyectando las perspectivas y necesidades del sector agrario y rural del país hacia los próximos cinco años, ha diseñado un esquema que permita superar los puntos críticos, desterrar mitos y generar una institución financiera capaz de competir de igual a igual, y con el punto a favor de su especialización, en la atención con mayor prontitud, con tasas razonables y servicios integrales de Banca, a los productores agrarios de todo el país.

De este modo, la bancarización deberá llegar a las zonas rurales y marginales, de costa, sierra y selva, donde la existencia de los compatriotas se nutre casi exclusivamente de la producción agropecuaria.

Para asegurar el desarrollo del AGROBANCO al servicio de la pequeña y mediana pro-

ducción agropecuaria y la vida rural, debe dejar de ser una organización conservadora, ser más eficiente reduciendo sus costos operativos y obteniendo resultados positivos que le permitan capitalizarse y ampliar su presencia.

Para modificar esos resultados se vienen adoptando medidas que pongan en orden las cuentas, con auditorías de primer nivel, reordenando el modelo de negocios para atender con mayor prontitud y menor costo de transacción a los clientes.

Se vienen desarrollando, nuevos productos financieros para capitalización básica, créditos forestales y credifinca, un concepto que pretende recuperar la poderosa idea de unidades productivas diversificadas que diversifica los riesgos, más aún ante la amenaza del cambio climático.

Se están introduciendo modificaciones en los procesos de evaluación, supervisión y recuperación. Se busca activamente obtener recursos adicionales de otras entidades financieras públicas y privadas, para ampliar las colocaciones.

El AGROBANCO es un socio de las microfinanzas en sus empeños por ampliar su presencia en el sector agrario y el ámbito rural. Está implementando un área especializada en fideicomisos para administrar por encargo, recursos de gobiernos regionales, locales y otras entidades que requieran efectuar inversiones en el ámbito rural peruano.

Prepara el lanzamiento de operaciones pasivas, es decir, de captación de depósitos del público, con el convencimiento que los productores agrarios y la población rural, tendrán enormes ventajas en manejar sus flujos de efectivo a través de un Banco amigo y con tecnologías de transferencia de recursos de lo más avanzadas.

En apoyo decidido a las poblaciones rurales con más restricciones ha iniciado un programa de financiamiento de corto y mediano plazo con tasas de interés de 14.5%, teniendo como objetivo la colocación de 20 millones de Nuevos Soles hasta diciembre de este año, en zonas como el VRAE, Huanavelica, Ayacucho y Apurímac.

Las expectativas institucionales han sido compartidas con las organizaciones y gremios agrarios, en el entendido de que siendo los usuarios naturales del crédito agrario, deben entender, aprobar y acompañar sus principales apuestas.

Se quiere dejar la intrascendencia que repite errores y suma a cada paso detractores. La meta es construir un instrumento efectivo y

cada vez más potente, que contribuya a mejorar las condiciones de producción y de vida del poblador rural de manera sostenible, promoviendo, al mismo tiempo, la asociatividad empresarial.

En esa orientación se ha conceptualizado un Proyecto Nacional, que se inscriba en un horizonte estratégico de largo plazo, que permita acompañar a los pequeños y medianos productores agrarios y los pobladores del campo. Este proyecto debe alcanzar para el 2016, un millón de clientes satisfechos y fidelizados en el campo.

El Proyecto Nacional apuesta por una alianza que cambie la composición de capital del Banco, ubicando al Estado como un socio estratégico, proveedor de recursos extraordinarios para fines extraordinarios. También a las entidades financieras de primer nivel, para hacer conexión con el sistema financiero global (ya hay grandes avances con Grupo Rabobank, de Holanda). El Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), ha manifestado interés.

Igualmente a las microfinanzas conformadas por las cajas municipales, rurales, EDPYMES, financieras y cooperativas de ahorro y crédito, para la complementariedad y colaboración con el AGROBANCO.

Los propios actores del campo que incluyen a gremios, empresas agropecuarias, forestales y agroindustriales, cooperativas, proveedoras de insumos y servicios, centrales campesinas e indígenas, Juntas y Comisiones de Regantes, organizaciones no gubernamentales de desarrollo, fundaciones, centros educativos superiores, colegios profesionales, son parte de la base social de la alianza.

Se tiene diseñado la creación de una fundación, que recibirá fondos, al menos el 10% de las utilidades del Banco, para destinarlos a la investigación, educación y asistencia técnica en el campo, que son demandas no atendidas.

El Proyecto Nacional no busca generar un Banco convencional, sino una empresa financiera social y nacional, un concepto y un instrumento para articular a todos aquellos que apuestan por hacer del Perú un país con un agro moderno, competitivo e inclusivo. Se busca constituir un Banco de Fomento Rural especializado. La base de diez años de experiencia se muestra sólida para esta apuesta.

Hugo Wiener Fresco,
Presidente del Directorio





CAJA SEÑOR DE LUREN

18 Años

Creciendo Contigo

Saludamos a



Servicios Financieros para el Perú Rural

por sus 10 años
favoreciendo a miles de
productores agrícolas a
nivel Nacional



www.cajaluren.com.pe



"Caja Trujillo saluda a AGROBANCO, por sus 10 años
contribuyendo en la lucha contra la pobreza y la inclusión
de micro y pequeños productores agropecuarios
al sistema financiero"



Ahora, tener tu equipo agrícola
es muy fácil, con



del Banco Agropecuario

Financia hasta
80%
de tu maquinaria
o equipo agrícola



INCLUYE FINANCIAMIENTO PARA REPARACIONES Y PAQUETES PROMOCIONALES PARA REPUESTOS.

Con las mejores marcas del mercado y a un precio especial.

* Sujeto a evaluación del banco.

Financiamos todo tipo de maquinaria para tu producción
agropecuaria



Servicios Financieros para el Perú Rural

www.agrobanco.com.pe

Oficina Principal Ferreyros Cristóbal de Peralta Norte 820 Surco, Lima T 626 4000
Red de sucursales Piura, Tumbes, Talara, Lambayeque, Cajamarca, Trujillo, Chimbote, Huaraz, Lima, Ica, Arequipa, Puno, Cusco,
Huancayo, Cerro de Pasco, Ayacucho, La Merced, Iquitos, Pucallpa, Tingo María, Tarapoto, Bagua, Puerto Maldonado, Andoas.
agricola@ferreyros.com.pe www.ferreyros.com.pe



Buscando socios estratégicos

El Agrobanco, en el tránsito de su primera década de existencia institucional al servicio del desarrollo del sector rural campesino del país, ha delineado una ruta estratégica en el marco del Proyecto Nacional de profundización financiera, que busca ampliar su capital accionario con miras a incluir a diferentes actores que hacen o tienen mucho que hacer en el sector agrario.

Se espera que al 2016, el Agrobanco sea un banco privado, especializado en el sector agrario y rural, con presencia nacional y una cobertura de atención asegurada de un millón de productores agrarios, especialmente de pequeños y medianos asentados en zonas de pobreza.

Para ello se requiere recursos frescos y oportunos. Entonces, además de los fondos canalizados en los presupuestos públicos anuales, se ha previsto tejer una amplia red de accionistas en la que la base social representativa estaría soportada por empresas, gremios y organizaciones de productores. Una real apuesta de inclusión efectiva.

A esta red se sumarán, bancos privados internacionales, bancos de fomento de otros países y fondos de inversión de Estados o bancos multilaterales. También, empresas microfinancieras peruanas, Cajas Municipales y Rurales, EDPYMES, Cooperativas de Ahorro y Crédito.

La expectativa generada con la visita de una misión de alto nivel del holandés Rabobank, ha definido que la mejor ruta para lograr la gran transformación del Agrobanco en una entidad arraigada en el servicio rural bancario integral, es el accionariado compartido.

Por primera vez en la historia financiera del país, empresas agropecuarias, forestales y agroindustriales, proveedoras de insumos y servicios, comercializadores serían convocadas a sumarse a esta iniciativa.

Las organizaciones y gremios agrarios, de agroexportadores, centrales y comunidades campesinas e indígenas, juntas y comisiones de usuarios, que en su seno albergan a millones de productores, usuarios directos del crédito agrario, además de las ONGs especializadas, universidades y colegios profesionales, ingresarían a esta nueva visión del Agrobanco.

En esta alianza, el Estado tendría el 30% del capital social y una posición de veto ante cualquier interés ajeno a la nueva visión. Otro 30% estaría en manos de las empresas bancarias, bancos o fondos de inversión. Las empresas microfinancieras y cooperativas podrían sumar el 20% y las demás organizaciones, empresas y gremios agrarios, el 20%.

Gestionar la apuesta por lograr esta alianza es un reto ha planteado para este año, para lo cual viene diseñando una estrategia de visitas y negociaciones con todos los potenciales actores, probables futuros socios del Agrobanco.

Propuesta básica de Estructura de capital del Nuevo Agrobanco



Hacia la banca integral Profundización Financiera

El Banco Agropecuario - Agrobanco, construye una nueva filosofía institucional orientada a fortalecer la razón de su existencia: tener como foco prioritario, la atención del pequeño y mediano productor agrario, especialmente del localizado en zonas de pobreza, con mayores limitaciones en capacidades, recursos e infraestructura, quienes requieren que la provisión de servicios financieros sea continua e integral, que los acompañe de manera efectiva en la generación y acumulación de excedentes que contribuyan con una mejora gradual en la calidad de vida de la unidad familiar.

En esa mirada, el Banco no aborda el servicio financiero únicamente con el crédito pues este sólo no resuelve el problema. Por ello, el servicio del Agrobanco no sigue un enfoque de corto plazo, ni se detiene con la primera dificultad. El productor puede acceder al servicio de manera individual o colectiva considerando el destino del financiamiento. Por ejemplo, los miembros de una comunidad pueden tomar créditos individuales para producir, con responsabilidad individual y aval solidario; pero los comuneros también pueden tomar un crédito solidario con responsabilidad compartida para financiar, por ejemplo, una pequeña planta semi industrial de quesos.

El servicio financiero brindado se orienta a dar apoyo efectivo al sector rural; se caracteriza por ser entendible, fácil, y rápido; de bajo costo, además, incluye el acompañamiento al productor agrario con orientación, capacitación y cobertura de seguros, bajo un modelo de supervisión persistente de ida y vuelta. Es decir, no prescribe recetas sino que vincula a los productores con los conocimientos, tecnologías y servicios que le permitan mejorar su producción.

En este proceso hacia la Profundización Financiera, se vienen incorporando nuevos frentes de atención. Se ha creado el Programa de Crédito Forestal, para financiar el aprovechamiento forestal en el ámbito de la zona de Tahuamanu, en Madre de Dios, donde se espera impactos sociales importantes, fomentando el empleo de la mano de obra local.

RAPIEQUIPO, crédito para financiar la capitalización del productor agrario, es un producto al cual se accede fácil y rápidamente, siguiendo un procedimiento sencillo que no requiere garantías adicionales. La red de proveedores de equipos es abierta y se encuentra en todo el país. Toca al productor elegir los equipos ligeros que requiere financiar a lo cual se suma un procedimiento expeditivo del Banco.

Está en proceso la implementación el Seguro Agrícola, orientado a proteger la continuidad de la labor productiva posterior a daños ocasionados por eventos climáticos como consecuencia de heladas, bajas temperatura, entre otros. La aplicación del seguro preserva el valor de la inversión realizada por el productor en su cultivo, con lo cual no pierde capacidad de gestión o de continuar su labor.

Otro componente importante son las alianzas técnicas firmadas con gobiernos locales como el Convenio de Cooperación Interinstitucional con la Municipalidad de San Martín de Pangao, en Junín, a fin de optimizar los recursos que ambas instituciones destinan a la ejecución de proyectos de Asistencia Técnica y Capacitación para la transferencia de tecnología y formación en la gestión de negocios de los productores rurales de dicha zona, respetando elementos culturales como el uso de las lenguas nativas.

La promoción de Capacitación y Asistencia Técnica para mejorar la productividad, alcanzó en beneficio a 52 mil usuarios. El Banco masifica su apoyo vía programas radiales a nivel nacional, difundiendo información técnica y de gestión de negocios, con el soporte técnico de expertos de la Universidad Nacional Agraria La Molina, INIA, SENA-SA, Sierra Exportadora, SENAMHI, entre otras.

Con estos esfuerzos Agrobanco busca promover la inclusión financiera como soporte de la inclusión social perdurable de la población rural con menores recursos. Más allá de lo señalado, profundización para la inclusión e innovación financiera, van de la mano en apoyo al productor agrario.

Por los frutos de su esfuerzo...



¡Feliz Día Campesino!

Nuestro saludo a todos los empresarios del campo en su día, reiterándoles el compromiso de asistirlos financieramente y técnicamente, para el desarrollo de sus familias, su comunidad y la agricultura de nuestro país.





El campo no descansa, John Deere tampoco.



Representante oficial de John Deere en el Perú, felicita a AGROBANCO en su 10º Aniversario promoviendo exitosamente el desarrollo del sector Agropecuario en el país.



JOHN DEERE

Av. Nicolás Ayllon # 2241
LIMA - ATE - PERU
Teléfonos: (51-1) 3260411 - 3260420
Fax: (51-1) 3260419
Web: www.ipesa.com.pe
e-mail: ventas@ipesa.com.pe

Feliz 10º Aniversario
 **Agrobanco**
Servicios Financieros para el Perú Rural

*Felicitamos a Agrobanco
por contribuir al desarrollo Agropecuario
en el Perú.*

Nuestros sinceros deseos de éxito.

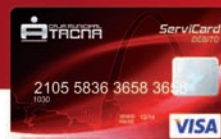
ProEmpresa 

Lima - Apurímac - Arequipa - Ayacucho - Cusco - Trujillo - Huancayo
- Huánuco

Crecemos contigo



Celebrando juntos una década de apoyo al
agricultor micro empresario del sur del Perú.
Nuestros mejores deseos en este
nuevo aniversario, Agrobanco.



www.cmactacna.com.pe

**CAJA MUNICIPAL
TACNA**
Crecemos contigo

Esfuerzo institucional privilegia a los que menos tienen

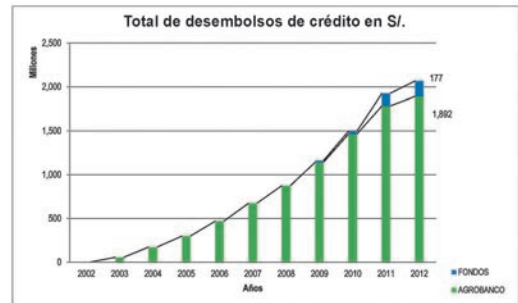
Principales resultados económicos y financieros en la gestión

Para hacer la evaluación de la gestión crediticia del Banco Agropecuario, en sus primeros diez años de vigencia, nos remitimos a la información oficial procedente de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS): El 42% de los créditos agrarios otorgados por las empresas del Sistema Financiero Nacional, corresponde a los desembolsos realizados por el Agrobanco.

La SBS, señala que los créditos destinados al sector agropecuario a diciembre del 2011, ascendieron a 4,552 miles de millones de Nuevos Soles.

En estos diez primeros años, el monto total de los desembolsos de crédito del Agrobanco asciende a 2.1 mil millones de Nuevos Soles, de los cuales, la suma de 1,892 miles de millones de Nuevos Soles, equivalente al 91%, corresponden a recursos propios y 177 millones de Nuevos Soles, 9%, a recursos del fondo Agroperú, del Ministerio de Agricultura.

El Banco inicia el despegue de los desembolsos en el 2006, logrando un total de 500 millones de Nuevos Soles en créditos; desde entonces, en seis años se cuadruplicaron las entregas, principalmente sobre la base de los recursos propios (capital) del Banco.



Reflejo del crecimiento de las colocaciones del Agrobanco, en sus primeros diez años de vigencia, con recursos propios y fondos de Agroperú.

Cada vez con más clientes

En cuanto al número de productores agropecuarios atendidos en estos diez años, se otorgaron créditos a más de 110,000 clientes; de los cuales el 80% recibió créditos con recursos propios del AGROBANCO y el 20% de los recursos del Fondo Agroperú.

En el cuadro adjunto, se aprecia que a partir del 2008, el Banco atiende a un mayor número de clientes, dado el cambio en la orientación de realizar preferentemente operaciones crediticias directas en lugar de actuar como una banca de segundo piso.



El número de clientes del crédito agropecuario sigue en franco crecimiento.

En todo el país

A la fecha, el Agrobanco está presente en todos los departamentos del país a través de 14 Agencias Regionales y 53 Centros Especializados de Atención Remota (CEAR). En el cuadro adjunto se muestra la evolución de las colocaciones de créditos del 2007 al 2012, destacándose la presencia del crédito otorgado desde oficinas instaladas en la sierra y selva, principalmente en Huancayo, La Merced, Arequipa, Cusco, Pucallpa y Tarapoto.



Distribución descentralizada de las colocaciones del crédito agropecuario a través de una red de 14 Agencias Regionales.

Esta evolución refleja la trayectoria del Agrobanco de reafirmar su presencia en lugares con mayores restricciones económicas y cuya principal actividad económica está relacionada a la producción agropecuaria.

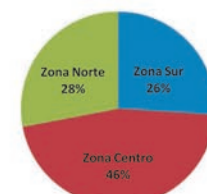
Red Nacional

En cuanto a la "red comercial", el Banco está presente en todo el país. En el cuadro inferior, se clasifican a nivel de zonas geográficas (Norte, Centro y Sur), así como la distribución de las colocaciones en estas zonas.

En los diez años, se privilegió como destino de las colocaciones la zona centro (46%) y sur (26%); ambas zonas concentran el 72% del total de colocaciones al sector agropecuario, en relación al objeto social del Banco de ser el principal instrumento de apoyo financiero del Estado para el desarrollo sostenido y permanente del sector agropecuario.

Cobertura de la Red Comercial

GERENCIA ZONAL NORTE	GERENCIA ZONAL CENTRO	GERENCIA ZONAL SUR
AGENCIA REGIONAL PIURA	AGENCIA REGIONAL HUANCAYO	AGENCIA REGIONAL AREQUIPA
CEAR - SULLANA	CEAR - HUANCAYO	CEAR - TACNA
CEAR - TAMBORGRANDE	CEAR - Tarma	CEAR - CAMANA
CEAR - TUMBES	CEAR - HUANCAYELICA	CEAR - IRRIGACION MAJES
CEAR - CHULUCANAS	CEAR - PAMPAS	CEAR - VALLE DE TAMBO
CEAR - LA UNION	AGENCIA REGIONAL LA MERCE	CEAR - VALLE DE MAJES
AGENCIA REGIONAL CHICLAYO	CEAR - PICHANAKI	CEAR - MOQUEGUA
CEAR - JAEN	CEAR - SATIPO	AGENCIA REGIONAL AYACUCHO
CEAR - LAMBAYEQUE	CEAR - OXAPAMPA	CEAR - ANDAHUAYLAS
AGENCIA REGIONAL TRUJILLO	CEAR - PANGOA	CEAR - SAN FRANCISCO
CEAR - CHEPEN	AGENCIA REGIONAL IQUITOS / PUCALLPA	CEAR - QUILLABAMBA
CEAR - CHIMBOTE	CEAR - IQUITOS	CEAR - ABANCAY
CEAR - VIRU CHAO	CEAR - TINGO MARIA	CEAR - SICHUAN
CEAR - HUARAZ	CEAR - PUERTO INCA	CEAR - KITIENI
CEAR - OTUZCO	AGENCIA REGIONAL HUACHO	AGENCIA REGIONAL PUNO
AGENCIA REGIONAL CAJAMARCA	CEAR - HUARAL	CEAR - AYAVIRI
CEAR - CAJABAMBA	CEAR - BARRANCA	CEAR - JULI
CEAR - CHOTA	CEAR - HUAYRA	
AGENCIA REGIONAL TARPATO	AGENCIA REGIONAL CHINCHA	
CEAR - TOCACHE	CEAR - ICA	
CEAR - NYO CAJAMARCA	CEAR - CANETE	
CEAR - PICOTA	CEAR - PISCO	
CEAR - MOYOBAMBA	CEAR - NAZCA	
CEAR - JUANJUI	CEAR - ACARI	



Distribución de las Colocaciones

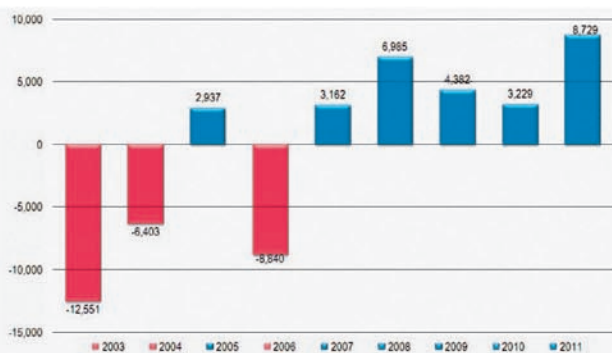
Red comercial que privilegia las colocaciones en el centro y sur del país.

Resultados positivos

Los resultados económicos se muestran positivos para los recientes cinco años, lo cual es favorable para lograr un mayor impacto en la población agropecuaria con mayores restricciones económicas; considerando que las operaciones de créditos del Agrobanco son en base a los recursos propios que dispone.

Desde el año 2003, un equipo de auditores externos vinculados a empresas de primer nivel, evaluaron los estados financieros del Banco para garantizar la transparencia y validez de los resultados obtenidos. A la fecha, se cuenta con el dictamen hasta el año 2010 y se viene trabajando en los resultados del 2011; se espera obtener un resultado favorable, que facilite el trabajo en paralelo que se viene realizando para disponer de una clasificación de riesgo.

Lo mencionado es importante para el Banco, en relación a los planes de mediano y largo plazo, orientados a lograr un mayor impacto en la profundización financiera en beneficio del pequeño productor agropecuario, que representa a la población con mayores restricciones y/o limitaciones, y así poder contribuir en la reducción de la pobreza del país.



Evolución de los resultados económicos de los diez años, con cifras positivas.

Fidelidad recíproca

En estos diez primeros años, se atendieron a más de 125 mil clientes en las diferentes regiones del país, lo que contribuyó a lograr un mayor impacto en la ruta hacia la profundización financiera. Es bueno destacar que desde el inicio de sus operaciones, el Banco ha brindado financiamiento de forma continua a más de 24,900 clientes; resultado que refleja la fidelidad de los clientes y que compromete a seguir ofertando diversos servicios financieros (capital de trabajo, equipamiento, capitalización, etc.) de forma continua y permanente.

En el cuadro inferior se aprecia que a la fecha se cuenta con clientes recurrentes desde el año 2003, y sucesivamente en los siguientes años:

AGENCIA	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010	2.011	2.012	TOTAL
AREQUIPA						35	19	133	937	105	1,229
AYACUCHO						134	392	310	825	42	1,703
CAJAMARCA		15	5	2	3	3	52	370	700	31	1,181
CHICLAYO		4	4	3	7	8	53	258	1,478	57	1,872
CHINCHA					3	4	17	103	292	64	483
CUSCO	1	35	2	3	2	3	46	127	1,690	102	2,011
HUACHO					4	2	23	180	805	420	1,438
HUANCAJO	4	14	1	1	1	5	33	157	946	35	1,197
IGUIGUAS		280	7			1	5	30	550	857	1,829
LA MERCEDE	1	1		3		3	8	248	3,706	100	4,180
PIURA		1				32	199	240	369	32	873
PUNO				3	1	4	68	157	1,963	32	2,248
TARAPOTO	2	64	2	4	1	3	199	585	2,623		3,483
TRUJILLO	3	5	2	5	13	23	38	666	380	72	1,207
Total general	11	419	26	25	36	265	1,177	4,085	17,685	1,189	24,918

Cuadro que muestra la fidelidad de los clientes con el Agrobanco.

Nuestro primer préstamo

Hace una década, en medio de la expectativa de propios y extraños, el Agrobanco desembolsó su primer crédito agrícola, destinado a una pequeña cadena de comuneros dedicados al cultivo de kiwicha, cereal andino de gran repunte en el país.

Un grupo organizado de 17 productores de la Comunidad Campesina Cosco Ayllu, en el distrito San Salvador, provincia cusqueña de Calca, pasó a formar parte de la historia del Agrobanco. En febrero del 2003, accedió al primer crédito aprobado por la oficina del Cusco.

Los 17 campesinos recibieron en total la suma de 18,920 nuevos soles, que fueron honrados en su totalidad en los plazos establecidos.

En ese entonces, el ingeniero Sandro Marchino Chang, se convertía, a su vez, en el primer operador crediticio del nuevo Agrobanco en ver coronado el esfuerzo realizado.

Han pasado diez años y la historia de ambos personajes ha cambiado, para bien.

Los comuneros asociados de San Salvador, gracias a esa primera semilla financiera que les permitió sembrar 20 hectáreas y cosechar 40 TN del apreciado cereal, hoy no solo siguen cosechando el fruto de su trabajo, sino se codean con empresas procesadoras y exportadoras de importancia. Han crecido.

Sus principales clientes son, entre otros, Inca-sur, Moli Cusco, Sierra Selva en Lima, Saitec en Bolivia. Integran, a su vez, la Asociación de Productores Chuecamayo de San Salvador. Su producción promedio es de 02 toneladas/ha. Todo un logro.

Por su lado, Sandro Marchino, que en esta década vivió en carne propia los esfuerzos, sacrificios y logros del Banco, hoy es gerente de la Oficina de Chinchá.

En Calca, en el Valle Sagrado de los Incas, desde hace diez años tienen en el Agrobanco, la cercanía amigable y amistosa de un banco al servicio de los que más necesitan.

Los primeros clientes del Agrobanco, integrantes de la cadena de Kiwicha San Salvador:

Bernardino Pure Maita
Julio Ochoa García
Constantino Calderón Macedo
Juan Bautista Pure Maita
Isabel Rupa Loayza
Vicente Pure Camacho
Narciso Coorimanya Rocca
Gregorio Díaz Licona
Leonardo Carlos Cusi
Teodora Coorimanya Rocca
Epifanio Coorimanya Rocca
Toribio Quispe Saico
Sebastian Larota Huilica
Juan Francisco Cooyo Curiza
Elias Justino Rupa Carrasco
Percy Cahuana Cusquispe
Pío Serapio Gómez Vargas

La kiwicha, con el primer crédito otorgado por el Agrobanco.



Agri networking: Red de valor

La meta del Agrobanco, de alcanzar un millón de clientes al 2016, plantea un reto audaz a la institución. En ese sentido, enfocado en los servicios financieros a sus clientes y potenciales clientes, se ha propuesto, en su modelo de negocio, promover el establecimiento de una red de valor, denominada Agri Networking, que compromete a instituciones externas que prestan servicios no financieros a productores agropecuarios en costa, sierra y selva del país.

En este esfuerzo se ha iniciado un programa conjunto con Sierra Exportadora, para en el curso del año 2012, se alcance atender a 1,020 productores en cultivos y productos con potencial de exportación.

El programa con Sierra Exportadora contempla las cadenas productivas de quesos madurados, arándanos, maíz morado, palta hass, hongos comestibles y orégano con las que se busca contribuir al desarrollo económico e inclusión de los productores que participan en este proceso, distribuidos en:

Región	Cadena
La Libertad	Cultivo de Arándanos
Lima - Huaura	Cultivo de Arándanos
Huanuco	Cultivo de Arándanos
Huancavelica	Cultivo de Maíz Morado
Abancay - Apurímac	Fertilización y Poda en Palta Hass
Andahuaylas - Apurímac	Fertilización y Poda en Palta Hass
Lambayeque	Hongos Comestibles
Cajamarca	Industria de Quesos Madurados
Arequipa	Industria de Quesos Madurados
Cusco	Industria de Quesos Madurados
Junín	Industria de Quesos Madurados
Pasco	Industria de Quesos Madurados
Puno	Industria de Quesos Madurados
Ayacucho	Industria de Quesos Madurados
Amazonas	Industria de Quesos Madurados
Moquegua	Producción de Orégano Orgánico
Tacna	Producción de Orégano Orgánico

8

Asimismo, con el Instituto de Investigaciones de la Amazonia Peruana (IAP), se ha iniciado el proceso de identificación conjunta de cadenas productivas representativas de la selva, que tengan potencial de desarrollo sostenible, en la forma de Bionegocios. Se están explorando las cadenas productivas de acuicultura, madera con valor agregado, castaña orgánica, aguaje, camu camu, sachá inchi, principalmente.

Tanto con Sierra Exportadora como con IAP, en la red Agri Networking se promueve entre los productores, la capacitación tecnológica y de gestión de negocios, con el aporte conjunto de reconocidos expertos en cada tema agropecuario o de Bionegocios, con visión de mercado, de manera que la asociatividad se convierta en una necesidad de los productores para alcanzar volúmenes de producción y estándares de calidad, requeridos por el mercado.

La meta para el año 2012, es desarrollar capacidades en 15 mil productores, mediante la capacitación presencial y expandir el impacto mediante la capacitación virtual con programas estructurados.



Seguro Agrícola Comercial

El Agrobanco, en su rol institucional de promover la inclusión de los pequeños y medianos productores agrarios al sistema financiero y acompañarlo en la gestión crediticia que garantice buenos resultados; ha previsto financiar el Seguro Agrícola para su cartera de clientes a nivel nacional, que se aplicará en forma gradual.

Se trata de una decisión que favorecerá a miles de productores que por desconocimiento y la ausencia de una cultura respecto de este tema, no han tenido oportunidad de acogerse a las ventajas que ofrece.

El Seguro Agrícola es muy conveniente para el pequeño y mediano productor agrícola por su fácil aplicación y rápida cobertura ante la ocurrencia de un siniestro, así como por su costo.

Forma parte de un crédito de sostenimiento de cultivos (corto plazo) y de capitalización para cultivos permanentes (mediano plazo).

El Seguro Agrícola cubre las pérdidas en los cultivos ocasionadas por daños climáticos como heladas, bajas y altas temperaturas, sequía, exceso de humedad, exceso de lluvias, temperaturas extremas, inundaciones, huaycos, deslizamientos, granizo, nieve y vientos fuertes.

El costo de la prima del seguro se aplica sobre el costo total de producción por hectárea y es asumido por el productor, pues éste forma parte de su estructura de costos.

La vigencia del seguro comienza en la fecha del desembolso del crédito y finaliza en el momento de la cosecha del cultivo.

14 años trabajando con los emprendedores del país

NUEVA VISION
Créditos para seguir creciendo

Felicitamos a



por su constante
contribución al desarrollo
agropecuario de nuestro país.

Oficina Principal Arequipa: Calle Jerusalén 202-B Cercado Telf.: (054) 599400
www.nuevavision.com.pe



raíz, entidad financiera para la microempresa, saluda a Agrobanco por su 10º aniversario al servicio del desarrollo y crecimiento de la agricultura en nuestro país.

raíz
Te entiende. Te cumple.

Servicios no Financieros, a la orden

Portal de Transparencia

Acorde a los avances y retos tecnológicos, el Agrobanco se esmera en mantener plenamente actualizada su página web mostrando al usuario, interno y externo, a través de un formato amigable y de fácil acceso, con el agregado de la agilidad en la ruta a los servicios bancarios.

La web www.agrobanco.com.pe no solo brinda la información habitual o enmarcada en las obligaciones legales de transparencia, en la que por cierto, tiene una amplia ventaja en sus pares; sino ofrece un apoyo efectivo al sector rural a través de rutas de fácil manejo y entendimiento.



En la página web está disponible información diaria de los estados financieros que se reportan a la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP (SBS). La estadística actualizada con los desembolsos, saldos, número de créditos y clientes, clientes hombres y mujeres, situación de la mora, etc., van de la mano en un portal que revela, además, los planes estratégicos, la situación laboral de los servidores, los contratos y adquisiciones. El portal de transparencia del Agrobanco es, sin lugar a dudas, el más abierto del sistema financiero del país.

Otros servicios por demás útiles para clientes y visitantes, son la bolsa de trabajo, el acceso a la identificación y ubicación de todos los distritos del país en un mapa, a través de un sistema georeferenciado moderno que permite identificar la ubicación exacta de las colocaciones.

"Agrobanco en un click", es un nuevo y útil servicio a través del cual los usuarios, en este caso los clientes del Banco, pueden realizar consultas en línea, sobre el estado actual de su crédito, deudas, próximas cuotas, etc. Para ello no hay necesidad de un registro o una clave, sino solo a través del número del DNI y la fecha de nacimiento.

Está en proceso la implementación una plataforma web, para el registro de necesidades de compra y venta tanto de bienes o servicios relacionados con el quehacer del productor agrario. Sin ser una red comercial, el portal vincula, de manera gratuita, ofertas y demandas de productos y servicios, de clientes y visitantes, en una clara orientación de servicio social. En esa línea incluye accesos a portales vinculados al sector como el IV Censo Nacional Agropecuario.

Mañanas de interacción

Desde enero pasado, el Agrobanco comparte con expertos, especialistas, productores y prensa especializada los "Desayunos Agropecuarios", con la finalidad de promover el análisis de temas relacionados al sector, recogiendo planteamientos de especialistas, profesionales y empresarios reconocidos.

Los ponentes plantean temas que a su juicio deben ser desarrollados para mejorar el desempeño del sector agrario, bajo un enfoque de mediano y largo plazo. Toda la información de los desayunos realizados se encuentra en la página web del Agrobanco.

El Buen Cliente Agropecuario

Promoción comercial que premió la puntualidad en los pagos de los clientes con equipos de iluminación y televisores que funcionan con energía solar. Resultaron ganadores clientes de las oficinas de Iquitos, Piura, Cusco, Chiclayo, Tarapoto, Ayacucho, Arequipa y otras.

"Cosechando" en radio

Programa producido para promover asistencia técnica y capacitación en la gestión del negocio, orientada al incremento de la productividad y a la cultura de la competitividad de los productores agropecuarios. Se difunde todos los miércoles en una red de 21 emisoras del interior del país, con informes técnicos y entrevistas a especialistas y expertos del INIA, SENASA, AGRORURAL, Sierra Exportadora, IIAP, UNALM, ESAN y otros. En la sierra sur, los programas se difunden en quechua.

LÍNEA GRATUITA: 0800-1-6060

Canal de comunicación continuo, gratuito y en línea, que brinda información en español y quechua. Los usuarios reciben información sobre créditos (saldos, tasas, cronograma de pago, etc.), promociones y productos financieros, así como consultas sobre asistencia técnica. La atención es de lunes a viernes de 9 AM a 6 PM y sábados de 9 AM a 1 PM.



Estamos en el sector que necesitas



JLT
Mariátegui JLT
Corredores de Seguros S.A.

¡Felicidades Agrobanco!

El equipo de **Mariátegui JLT Corredores de Seguros** felicita a **Agrobanco** en su **10º aniversario**.
¡Estamos seguros que serán muchos más!

Reinventando el sistema de seguros.

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

Protecta es una compañía peruana, especializada en Microseguros y Rentas Vitalicias. Tiene como principales accionistas al Grupo ACP y al IFC.

Inició operaciones en febrero de 2008 y a la fecha cuenta con más de 1 millón 700 mil seguros vigentes a nivel nacional.

Protecta felicita a Agrobanco por sus 10 años brindando soluciones financieras a los empresarios peruanos del sector agropecuario.

FELIZ 10mo ANIVERSARIO
Agrobanco
Servicios Financieros para el Perú Rural

Protecta | COMPAÑÍA DE SEGUROS
Grupo ACP

Protegemos tu esfuerzo.

Servicios Financieros

Banca de Primer Piso

Es el sistema por el cual los créditos se otorgan de manera directa a pequeños y medianos productores para capital de trabajo en actividades agropecuarias, acuícolas o de apicultura, financiando hasta el 70% del costo de la producción. Los créditos ofrecidos por el Agrobanco bajo este sistema, son los siguientes:

Crédito Cadena Productiva

Financia el proyecto agrario de un grupo compuesto por productores, compradores de la producción, proveedores de insumos, gestores de negocios (asistentes técnicos) y el agente financiero (Agrobanco). Los Gestores de Negocios formulan el proyecto agrario y la solicitud de crédito, brindan asistencia técnica durante el proceso productivo y la comercialización de la producción, asegurando la rentabilidad del cliente y el retorno del crédito.

Características

- Para el sostenimiento de actividades agropecuarias, acuícultura, apicultura, financia hasta el 70% del costo de producción y el pago de la deuda es cuando se comercializa la producción.
- Para inversión, por ejemplo en riego o compra de ganado, entre otros, financia hasta el 60% del costo.

Crédito Forestal

Destinado a contribuir con financiamiento, el aprovechamiento forestal sostenible, poniendo en valor el potencial maderable existente, a través de créditos otorgados a productores con concesiones para la adquisición de maquinaria nueva en la zona de Tahuamanu, en Madre de Dios.

Objetivos del crédito

- Contribuir con financiamiento al aprovechamiento forestal sostenible a través de créditos otorgados a productores con concesiones según la Ley N° 27308 - Ley Forestal y de Fauna Silvestre
- Contribuir a la protección del bosque y la biodiversidad amazónica con manejo racional.
- Fomentar el incremento del empleo de la mano de obra local, con una mayor calificación, asegurando nuevos y mayores ingresos de manera permanente.

Crédito Solidario Comunidades Campesinas

En esta modalidad de crédito los comuneros se comprometen de manera solidaria, con el pago de la deuda y realizan las prácticas agronómicas de acuerdo con la asistencia técnica que promueve el Banco.

Producto Financiero Integrador

El Producto Financiero Integrador es el crédito cuyo destino es la mejora de la propiedad agrícola de un específico grupo de productores, que se encargan de la producción de un determinado producto agrícola (café, cacao, etc.).

Se dirige a pequeños y medianos productores debidamente calificados y asociados a través de cooperativas, asociaciones y/o empresas que se dedican a la producción agraria.

Crédito Agroequipo

Es el crédito comercial para el financiamiento de maquinaria y equipos nuevos para el sector agrario.

Se otorga a productores (personas naturales o jurídicas) y asociaciones que cuenten con el número de hectáreas en producción exigidas y con cultivos rentables que justifiquen la inversión.

Para este crédito, el Agrobanco ha suscrito convenios con proveedores calificados que ofrecen a los clientes un precio preferencial por sus productos y un eficiente servicio post-venta.

Los equipos considerados en este producto crediticio son aquellos destinados a la producción agraria como: tractores, cargadores frontales, excavadores, retroexcavadoras, cosechadoras e implementos.

10 Ventajas

- Oportunidad de financiamiento y bancarización para pequeños productores organizados.
- Al comprar en conjunto, se adquieren mayores volúmenes y por ende se consiguen menores precios por los insumos.

Crédito Rapiequipo

Es el crédito paralelo y a corto plazo destinado al financiamiento de equipos para el sector agrario, menores a S/ 15,000. Opera sólo de la mano de un crédito de campaña vigente, el cual deberá contar con un excedente suficiente para pagar el crédito paralelo. Su principal atributo es la rapidez en su aprobación, dado que no requiere de evaluación ni de garantías marginales.

RAPIEQUIPO		
CRITERIOS	DESDE	HASTA
RANGO DE PRECIOS	S/ 2,000	S/ 15,000
RANGO DE FINANCIAMIENTO	S/ 1,800	S/ 12,000
PORCENTAJES DE FINANCIAMIENTO	Equipo desde S/ 2,000 hasta S/ 7,999 TEA: 90%	Equipo desde S/ 8,000 hasta S/ 12,000 TEA: 80%
TASA DE INTERÉS	Financia hasta S/ 7,999 TEA: 25%	Financia desde S/ 8,000 hasta S/ 12,000 TEA: 22%

Credifinka, el nuevo servicio para la inclusión

Bajo la premisa de que un solo crédito de campaña no facilita la inclusión social ni promueve el crecimiento del pequeño y mediano productor agrario, el Agrobanco ha diseñado un nuevo producto financiero llamado a atender a los productores de zonas de pobreza y pobreza extrema con un paquete que articula la demanda crediticia, la capacidad de respuesta del cliente y la participación comprometida de las autoridades locales.

Se trata de un servicio financiero de mediano y largo plazo, que otorga recursos para capital de trabajo y activo fijo, con evaluación permanente y acompañamiento en asistencia técnica, que garantice un resultado positivo en la gestión productiva.

Credifinka, el nuevo producto, rescata el enfoque de producción de una finca, donde la característica es la combinación de fuentes de ingresos, resultado de la diversificación de productos y crianzas y el manejo en unidades familiares.

En el primer año espera desembolsar S/ 15 millones, para atender a 7500 clientes, con entregas promedio de S/ 2000, con una mora potencial estimada entre 4 y 6 % del capital desembolsado, por cosecha. Se financiará hasta el 80% del costo de producción.

La supervisión y promoción de la asistencia técnica debe alcanzar el 100 % de los productores atendidos a través de créditos; al mismo tiempo se promueve la asociatividad en la articulación al mercado.

Credifinka, es de fácil acceso, pues se otorga a clientes que garanticen resultados positivos, tengan la contraparte familiar asegurada. Es una línea de crédito para capital de trabajo, con un plazo máximo de 5 años, renovable a la cancelación de los créditos parciales asociados.

Tiene una tasa de interés descendente gradual, de 16 % de partida y un mínimo deseado de 14 % luego del tercer crédito o al tercer año de relación con el productor. El Fondo Agroperú garantiza hasta por el 30 % del crédito, que será, además, acompañado por el seguro contra riesgo climático.

Banca de Segundo Piso

Agrobanco también cumple la función de banca de segundo piso, canalizando una parte de sus recursos propios a atender la demanda de créditos del sector agrario a través de Instituciones Financieras Intermediarias (IFI's) supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP, como Cajas Municipales, Cajas Rurales, EDPYMES y la banca múltiple, otorgando líneas de crédito con tasas de interés preferenciales.

Los recursos se otorgan con cargo a programas de financiamiento, fondos, líneas globales de financiamiento, mediante los mecanismos de subasta, desembolso, reembolso, adelantos, entre otros.

Este esquema implica operaciones que incluyen actividades de producción, transformación o comercialización en el agro, la ganadería, la acuicultura y la forestación.

De esta manera se amplía eficazmente la cobertura de servicios financieros que el sector requiere. Permite dinamizar el mercado agrario, haciendo llegar con mayor rapidez los servicios financieros al productor, evitando gastos operativos como los de traslado recorriendo grandes distancias, usos de servicios de comunicación, entre otros.

Créditos de capitalización para fortalecer empresas

Organizaciones de productores con proyectos agroindustriales que fomentan empleo rural e impulsan la asociatividad, como mecanismos para lograr empresas sostenibles, han recibido el aporte crediticio del Agrobanco con resultados de notorio éxito.

Se trata de entregas que permitieron dinamizar sistemas de comercialización, rejuvenecimiento de plantaciones, adquisición de maquinaria e instalación de plantas procesadoras, acopio masivo de paltas para exportación y otros de envergadura.

Destacan los créditos otorgados a la empresa Industrias Oleaginosas Monte Alegre, para procesar aceite de palma aceitera producida en 700 hectáreas en Ucayali; también para el acopio y comercialización de 440 toneladas de palta a pequeños productores de Cajamarca, Huaraz y Ayacucho, para el mercado externo.

Las Juntas de Usuarios de Riego de Pativilca y Chancay-Lambayeque, accedieron a créditos del Agrobanco para financiar programas de revestimiento, construcción y mantenimiento de canales, en el marco de un proyecto nacional del Programa Sectorial de Irrigaciones PSI, del Ministerio de Agricultura.

Las cooperativas cafetaleras que destacan por su fidelidad con el Agrobanco, participan activamente de los créditos de sostenimiento. En total, son 37 cooperativas cafetaleras que participaron en la campaña 2010-2011, y en la campaña 2011-2012, un total de 25 cooperativas, con una entrega de 20 millones de Nuevos Soles.

Para el programa de rejuvenecimiento de cafetales, financiado con recursos del fondo Agro Perú, del Ministerio de Agricultura, se ha desembolsado 16 millones de Nuevos Soles, para un total de 38 cooperativas y tres mil socios. El programa contempla un crédito de 30 millones de nuevos soles.

Con los mismos fondos de Agro Perú, se financió la comercialización de fibra de alpaca en beneficio de 10,726 pequeños criadores agrupados en 137 organizaciones ubicadas en las alturas, con un total de 28.8 millones de Nuevos Soles, que posibilitó a los alpaqueros mejorar sus precios de venta, logrando niveles importantes así como participar como proveedores de los programas sociales del Estado.



Somos la Caja Municipal Ica y trabajamos arduamente para lograr el éxito del sector Agropecuario

Agrobanco

Celebramos tu éxito y te saludamos por cumplir una década apoyando al sector agropecuario del Perú

CAJA MUNICIPAL ICA

¡Celebramos tu éxito!



RINATT S.R.L.
TRACTORES

Contamos con más de 20 años de presencia en el mercado Nacional, con tractores agrícolas de procedencia Italiana de la marca **LAMBORGHINI**, además, a partir de este año ofreceremos los tractores agrícolas de la marca **DEUTZ FAHR** de procedencia Alemana, con lo que pensamos cumplir con los máximos requerimientos de mecanización para una agricultura moderna.



Av. Aviación 2052 - 2074 La Victoria, Lima
Teléfono: 476 - 8769 / 639 - 5287
Fax: 476 - 8425
ventas@rinait.com / gerencia@rinait.com
www.rinait.com



FELICITAMOS A **Agrobanco** POR
CUMPLIR 10 AÑOS AL SERVICIO DE LA AGRICULTURA





LA POSITIVA SALUDA A AGROBANCO POR SU 10^{MO} ANIVERSARIO

“Y los felicita por su gran trabajo haciendo que nuestro país siga progresando gracias al desarrollo de los miles de pequeños productores agropecuarios del Perú”

lapositiva.com.pe

La Positiva
Seguros

Ahora, tener tu equipo agrícola
es muy fácil, con



Financia hasta
80%
de tu maquinaria
o equipo agrícola



INCLUYE FINANCIAMIENTO PARA REPARACIONES Y PAQUETES PROMOCIONALES PARA REPUESTOS.

Con las mejores marcas del mercado y a un precio especial.
* Sujeto a evaluación del banco.

Financiamos todo tipo de maquinaria para tu producción agropecuaria



Oficina Principal Ferreyros Cristóbal de Peralta Norte 820 Surco, Lima T 626 4000
Red de sucursales Piura, Tumbes, Talara, Lambayeque, Cajamarca, Trujillo, Chimbote, Huaraz, Lima, Ica, Arequipa, Puno, Cusco,
Huancayo, Cerro de Pasco, Ayacucho, La Merced, Iquitos, Pucallpa, Tingo María, Tarapoto, Bagua, Puerto Maldonado, Andoas.
agricola@ferreyros.com.pe www.ferreyros.com.pe

