

11 AÑOS

TRABAJANDO POR EL PERÚ RURAL



HACIA LA CAPITALIZACIÓN DEL AGRO



“La cobertura de los servicios del banco se extiende progresivamente a todo el país. El crédito agrario llega a zonas no alcanzadas por los servicios financieros privados.”

El crecimiento del Agrobanco en los dos últimos años ha sido vertiginoso. Las cifras alcanzadas señalan con claridad, que la actual gestión ha superado, de manera responsable y disciplinada, las metas trazadas en el marco de la estrategia de profundización financiera y de las políticas sectoriales de inclusión, sostenimiento, rentabilidad y capitalización.

La presencia del crédito agrario otorgado por el Agrobanco, viene logrando su propósito, que es dinamizar la economía local en los ámbitos de influencia, básicamente espacios rurales, favoreciendo la capitalización de ese importante sector.

Los retos en adelante obligan, como no podría ser de otra manera, a mantener un ritmo sostenido de crecimiento en cantidad y calidad, para acompañar con capacidad y recursos los emprendimientos generados en el campo.

En ese sentido, el notable esfuerzo que el banco despliega para, entre otros aspectos,

captar recursos de terceros para orientarlos al campo, aumentar el número de clientes atendidos, habilitar más oficinas descentralizadas para responder la creciente demanda, se complementan con la implementación de un plan agresivo de capacitación de sus colaboradores. Se fomenta una cultura de trabajadores comprometidos, profesionales altamente calificados y de elevada responsabilidad.

Con una estructura descentralizada operativa de nivel, 15 Agencias Regionales, 11 Oficinas Especiales, 43 Centros Especiales de Atención Remota - CEAR y dos Servicios de Orientación de Atención Remota - SOAR, la cobertura de los servicios del banco se extiende progresivamente a todo el país. El crédito agrario llega a zonas no alcanzadas por los servicios financieros privados.

Sin lugar a equivocaciones podemos afirmar que el Agrobanco es un Banco de desarrollo rural especializado, con una importante velocidad de crecimiento, capaz de generar respuestas adecuadas a las necesidades de los diversos segmentos de productores del campo, con atención oportuna y a costos razonables y decrecientes.

Al mismo tiempo, su capacidad de gestión se ha adecuado de manera competitiva y con responsabilidad social a los sistemas de control. Los estados financieros del banco han sido auditados por compañías de primer nivel; ha obtenido una expectante calificación de riesgos (B+); y se encuentra empeñado en certificar sus procesos y alcanzar los más elevados estándares en gobierno corporativo.

La ampliación de sus servicios y la innovación de productos financieros son puntos que se deben destacar sobremanera. Se trata de acompañar de modo integral, al productor con mayores restricciones, en un proceso continuo, que le permita capitalizar su finca y propiciar de forma sostenida un mejor nivel de vida para su entorno familiar.

Un importante indicador de la calidad del trabajo del Agrobanco, es la mora contable, apenas 2%, notablemente inferior a la obtenida por las empresas de microfinanzas que actúan principalmente en el ámbito urbano, y una evidencia que reconoce a los pequeños productores, nuestros clientes, como buenos pagadores.

Como ninguna otra entidad financiera, el Agrobanco que atiende un sector de elevada sensibilidad y compuesto mayoritariamente por pequeños productores dispersos, es la única que habilita recursos a la actividad forestal; propicia la formalización del campo, al financiar a largo plazo la compra de tierras agrícolas; promueve la reconversión y diversificación productiva hacia una combinación de cultivos, crianzas y actividades conexas.

Para este año, la meta es atender a no menos de 55 mil productores de modo directo, otorgar créditos por más de 300 millones de US dólares, consolidar los nuevos productos y servicios y mantener la política de innovación y generación de nuevos servicios que atiendan la variada demanda del campo.

Hugo Wiener Fresco
Presidente

DIRECTORIO



Suplemento Especial por el Decimoprimer Aniversario de Agrobanco.
Editado por la Gerencia de Desarrollo.

Producción y Edición:
Leslie de los Ríos Ramírez, Efraín Gómez Pereira
Gráficos: Aymé Chamorro Cotera
Fotografía: AGROBANCO.

Presidente
Hugo Carlos Wiener Fresco

Directores
José Alfredo Calderón Eslava
Carlos Ismael Garatea Yori
María Lucila Quintana Acuña
Reneé Janette Pacheco Santos (hasta el 04.04.13)
Camilo Nicanor Carrillo Purín (desde el 04.04.13)

Gerente General
Walther Hernán Reátegui Vela

Gerente de Desarrollo
Carlos Alberto Ginocchio Celi

Gerente Comercial
Héctor Hugo Liendo Oviedo

Gerente de Riesgos
Ramón Eduardo Palti de la Hoz

Gerente Legal
Erich Eduardo Buitrón Boza

Gerente de Finanzas
Alex Elías Ismiño Orbe

Gerente de Administración
Carlos Rodolfo Córdova Lostanau



365 días de servicio.
El campo no descansa,
John Deere tampoco.

¿Qué estás esperando para
obtener un equipo John Deere?

Ahora Agrobanco te financia el 80% del equipo.
Para mayor información comuníquese con nosotros:

IPESA S.A.C.: Av. Nicolás Ayllón #2241 LIMA - ATE - PERU
Telf.: (51-1) 3260411 - 3260420 Fax: 3260419
e-mail: ventas@ipesa.com.pe Web: www.ipesa.com.pe



JOHN DEERE

SUCURSALES: Trujillo - Virú: 99836*8808 Piura: 073-320778
Chiclayo: 074-266244 Cajamarca: 076-365145
Chanchamayo: 981940365 Rioja: 042-558461 Iquitos: 065-607486
Huancayo: 942124365 Arequipa: 054-270904 Cusco: 084-274336
DISTRIBUIDORES: Ica: 056-212937 Puno: 051-329797

RED DE OFICINAS EN PLENO CRECIMIENTO

La presencia del Agrobanco para atender la demanda del campo se viene extendiendo progresivamente en todo el país, privilegiando la implementación de oficinas especiales en zonas de sierra y selva, con potencial agropecuario.

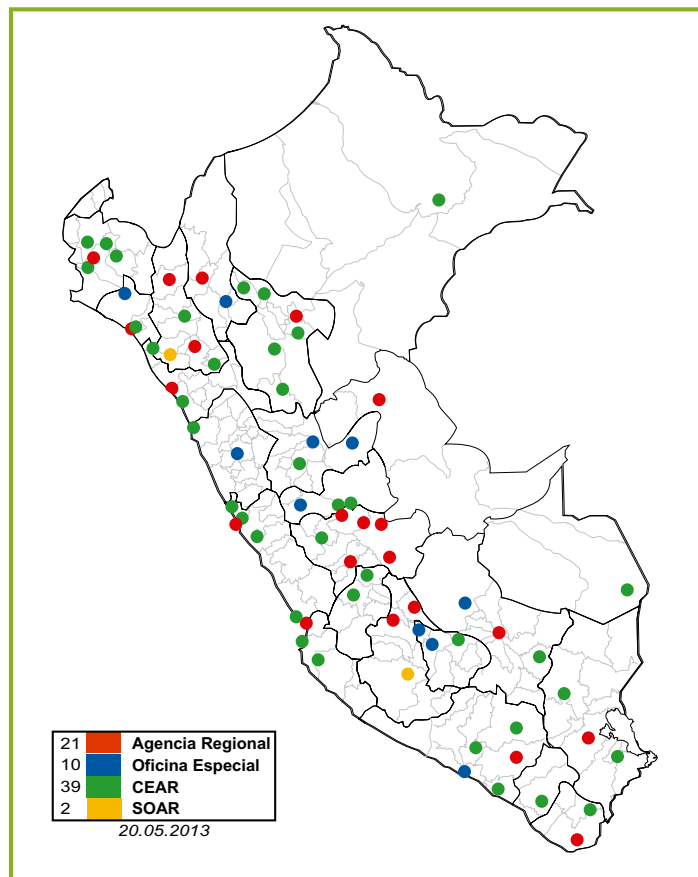
En el marco de la política de fortalecimiento descentralizado, la ampliación de la red de oficinas de atención en el interior del país refuerza, al mismo tiempo, la consolidación de la estrategia de inclusión financiera, que brinda servicios integrales a productores que desarrollan sus actividades en localidades pobres y sin acceso a los servicios bancarios.

Desde las nuevas oficinas se atiende, de manera integral, a micro, pequeños y medianos productores, en alianza estratégica con gobiernos regionales y locales y organizaciones agrarias que participan como articuladores y gestores del crédito.

En el último año, fueron entregadas al servicio del campo las oficinas de San Francisco, en el VRAEM; Carmen Salcedo, en Ayacucho; Puerto Maldonado, en Madre de Dios; Olmos, en Lambayeque; Jaén y Cajabamba, en Cajamarca; Baga y Chachapoyas, en Amazonas; Satipo, Pangoa y Pichanaqui, en Junín.

También Villarrica, Pasco y Oxapampa, en Cerro de Pasco; Andahuaylas y Anco Huallo, en Apurímac; Huaraz, en Ancash; Tarata y Tacna, en Tacna; Quillabamba, en Cusco; Tingo María y Puerto Inca, en Huánuco; Camaná, en Arequipa. La proyección es seguir creciendo con oficinas debidamente equipadas e implementadas en un horizonte que contempla habilitar ventanillas de atención directa al público.

PRESENCIA DEL AGROBANCO



Fuente: AGROBANCO (2013), INEI (2011)

Distribución de oficinas del Agrobanco en el interior del país.

DE LA MANO CON EL MINAG



Gerentes y Directores del Banco, Héctor Liendo, Alfredo Calderón, Lucila Quintana y Marco Vinelli (Agroideas), flanquean al ministro Milton Von Hesse y al presidente del banco, Hugo Wiener, en Tacna.

De manera permanente, en el marco de una política institucional cohesionada y en la búsqueda de los mismos objetivos, el Agrobanco y el Ministerio de Agricultura trabajan coordinadamente en todos los niveles. Las coordinaciones de política y acción son constantes, tanto con el despacho del Ministro como del Vice Ministro y de sus unidades operativas de nivel central y descentralizado.

El titular del sector, acompaña al banco en sus actividades desarrolladas en el interior del país, tanto en visitas de seguimiento y evaluación como en la inauguración de nuevas oficinas para atender la demanda del campo, fortaleciendo la presencia organizada del Estado.

La implementación de estrategias de atención al productor agropecuario se realiza de manera coordinada y en mutua colaboración con Agroideas, Agrorural, Programa Subsectorial de Irrigaciones, Dirección General de Competitividad, INIA, SENASA y otras dependencias para impulsar asociatividad, emprendimientos productivos, capacitación, asistencia técnica.



1: Festiva inauguración de la Oficina Especial de Anco Huallo, en Chincheros, Apurímac
2: Nueva oficina de Chachapoyas, en el centro de la ciudad



3: Ministro de Agricultura Milton Von Hesse, en CEAR Cajabamba
4: Oficina de Jaén, en Cajamarca



UNA RENOVADA ALIANZA POR LOS ANDES

Sierra Exportadora saluda al Banco Agropecuario en su XX aniversario y felicita su gran labor realizada en el desarrollo del mercado financiero rural. Asimismo celebramos nuestra alianza inter-institucional que nos ha permitido en los últimos 12 meses implementar un ambicioso programa de Desarrollo de Capacidades en la región andina, realizar una labor de promoción de nuevos productos y profundizar el acceso al crédito en el sector rural.

Más de 3,000 técnicos y profesionales de nuestra región andina han visto mejoradas sus competencias profesionales con las especializaciones técnicas y de gestión facilitadas a través de los cursos y diplomados. Se han fortalecido las cadenas productivas de quinua, palta, quesos madurados, arándanos, aguaymanto y fibras de camélidos. Adicionalmente se implementó un proceso ambicioso de formación de Gerentes Rurales, programa que se viene ejecutando con ESAN a través de un Diplomado en Gerencia y Desarrollo Rural que se realiza en las diferentes regiones de nuestra Sierra.

El desarrollo de nuevos productos financieros por parte del Banco Agropecuario ha sido un proceso acompañado por Sierra Exportadora en la parte técnica y de facilitación de perfiles crediticios. Bajo este mecanismo se ha logrado brindar financiamiento a un gran número de emprendedores dinamizando los negocios de quinua,



Presidente Ejecutivo de Sierra Exportadora, Alfonso Velásquez Tuesta y Presidente del Directorio del Agrobanco, líderes de una provechosa alianza por la inclusión productiva de la Sierra.

arándanos, frutales, camélidos, papa industrializada, alfalfa procesada y próximamente agro-forestería.

Ha sido muy importante lo avanzado en este último año, pero lo más esperanzador es lo que realizaremos

en adelante sobre la base de la dinámica actual de trabajo y nuestra visión compartida para promover la competitividad de los negocios de nuestra Sierra.

Alfonso Velásquez Tuesta
Presidente Ejecutivo | Sierra Exportadora

Massey Ferguson



Cosechadoras y tractores agrícolas.

Tatu Marchesan



Implementos de labranza, mantenimiento, siembra.

Montana



Línea de pulverizadoras.

Landini



Tractores agrícolas.

Challenger



Tractores de oruga

Civemasa



Implementos de labranza, mantenimiento siembra.

TE PRESENTAMOS AL EQUIPO QUE HARÁ A TU EMPRESA MÁS RENTABLE

La línea agrícola de Ferreyros con equipos de alto desempeño, bajos costos de mantenimiento y el mejor servicio post venta del país.

Claas



Cosechadoras.

Nogueira



Implementos de cosecha.

Menta



Línea de pulverizadoras.

Kepler Weber



Equipos para limpieza, secado, almacenamiento y transporte de granos.

Zaccaria



Equipo de molinería para procesar arroz y maíz.

Ideal System



Selecionadora de grano por color.



MASSEY FERGUSON



TATU MARCHESAN



MONTANA AGRICULTURE



Landini



Challenger



CLAAS



Implementos Agrícolas
civemasa



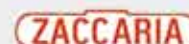
NOGUEIRA



MENTA



KEPLERWEBER



ZACCARIA



IDEALSYSTEM CO., LTD.

Oficina Principal: Cristóbal de Peraza Norte 620 Surco, Lima T 626 4000
Red de sucursales: Piura, Tumbes, Talara, Lambayeque, Cajamarca, Trujillo, Chimbote, Huancayo, Lima, Ica, Arequipa, Puno, Cusco, Huancayo, Cerro de Pasco, Ayacucho, La Merced, Iquitos, Pucallpa, Tingo María, Tarapoto, Bagua, Puerto Maldonado, Arequipa.
agricola@ferreyros.com.pe www.ferreyros.com.pe

CADA VEZ MÁS CLIENTES SATISFECHOS

Más de 33 mil prestatarios desarrollan sus actividades productivas con apoyo financiero del Banco Agropecuario.

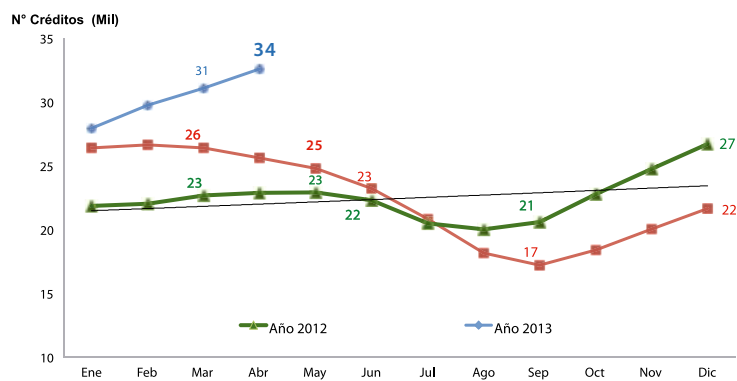
El número de clientes que son atendidos de manera directa por el crédito agrario otorgado por AGROBANCO, también se ha incrementado, llegando a más de 34 mil prestatarios, especialmente pequeños y medianos, que hoy desarrollan sus actividades productivas, con apoyo financiero del Banco Agropecuario.

La dinámica crediticia del Banco se desenvuelve de manera ágil y variada, pues al crédito tradicional de campaña, se agrega de manera progresiva, nuevos productos financieros que atienden las reales necesidades del campo en materia de capital de trabajo y capitalización.

Al cierre de mayo el registro de clientes atendidos por el banco llega a 34 mil, destacando las regiones de sierra y selva, que concentran a la mayoría de los mismos.

Clientes en crecimiento.

N° Clientes Saldo de Cartera 2012 y 2013 Primer y Segundo Piso



Desembolso	Año 2011	Año 2012	Año 2013
Abril	25	23	34
Variación MM S/.	8	-2	11
Variación %	49%	-7%	47%



Productores cafetaleros, clientes fidelizados con el Agrobanco.



En el Valle del Sondondo, en Ayacucho, presencia sostenida del crédito agrario.

POR EL PERÚ RURAL

El crecimiento de la demanda de recursos para atender las necesidades del sector agrario nacional, tiene en el Agrobanco una particularidad que va de la mano con el lema institucional: Servicios Financieros para el Perú Rural.

En este marco, entendemos que los servicios financieros para el agro no se limitan a la entrega de créditos para capital de trabajo o inversión, sino incluye el manejo integral del flujo de caja de los usuarios, quienes en el camino a la bancarización acceden a otros servicios como los ahorros, hipotecas, seguros, con los cuales pasan a formar parte de la actividad formalizada.



Cercanía permanente con los productores del interior.

¡Feliz Aniversario



Agrobanco!

Servicios Financieros para el Perú Rural

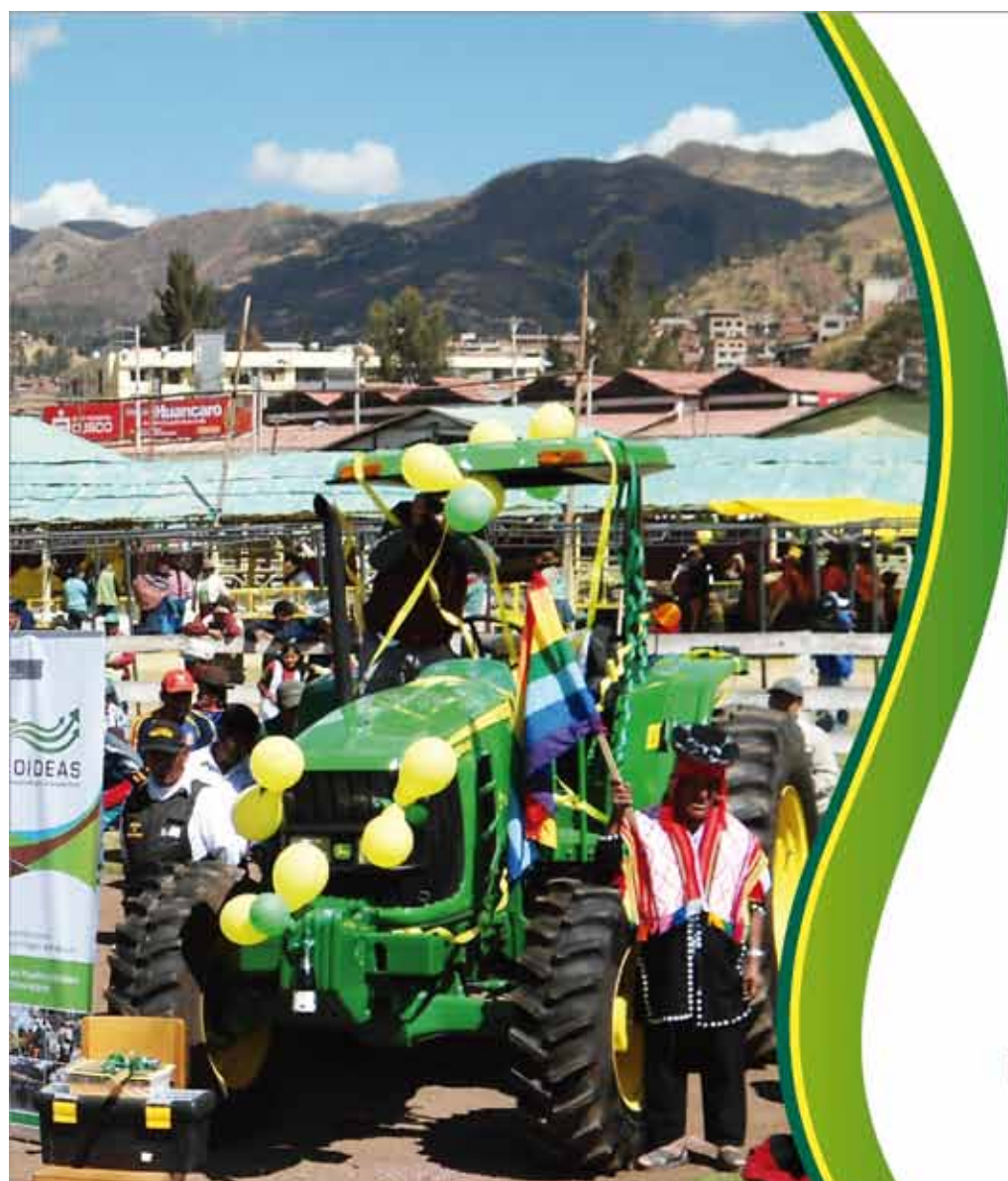
*Felicitamos a **Agrobanco** por haber cumplido **11 años** brindando **soluciones financieras** a los **productores peruanos** del sector **agropecuario**.*



Protegemos tu esfuerzo.

Av. Domingo Orué N° 165,
8va. piso, Lima 34, Perú.
T: (511) 418 1940
F: (511) 418 1942
informes@protecciona.com.pe
www.protecciona.com.pe

 **Protecciona** | COMPAÑIA
DE SEGUROS
Grupo ACP



Es un buen momento para renovar nuestro compromiso sumando esfuerzos en todo el país para elevar la competitividad de las organizaciones agrarias del Perú: nuestros productores son el valioso motor que está cambiando la historia del agro.

¡Feliz 11° Aniversario!

 **Agrobanco**

PROGRAMA AGROIDEAS - MINISTERIO DE AGRICULTURA

Somos el socio estratégico de los negocios sostenibles en el campo peruano

www.agroideas.gob.pe

 AGROIDEAS

 @AgroideasPeru

(01) 416-9880



PERÚ Ministerio
de Agricultura


AGROIDEAS
Programa de Compensaciones para la Competitividad

Para el crecimiento sostenido

ESTRATEGIAS PARA UNA BUENA GESTIÓN

Los resultados positivos alcanzados por el Agrobanco tienen el soporte de un cimiento cohesionado que suma una serie de acciones dispuestas por la Dirección del Banco, orientadas a mejores resultados en el corto plazo, así como para sentar gradualmente las bases del crecimiento y el progresivo desarrollo mirando el mediano plazo.

La presencia del Banco en el campo se vio fortalecida con el incremento de personal CAPs en las unidades de negocios de provincias, en especial en las funciones de créditos, riesgos y operaciones.

Adicionalmente se creó un equipo de profesionales orientados a desarrollar gestiones para la reinserción al crédito bancario

de productores que enfrentaban problemas de pago, no obstante que mantenían una capacidad de gestión de corto plazo. La creación de las oficinas especiales, se hizo sobre la base de CEARs (centros especiales de atención) y cuentan con capacidad de gestión propia, con autonomía en la atención, evaluación, aprobación, desembolso y recuperación de créditos.

Todos los puntos de venta del banco fueron visitados por funcionarios y ejecutivos en la necesidad de lograr un mejor conocimiento y disponer apoyo de la gestión de créditos, riesgos, operaciones y recuperaciones. A la par de este plan de visitas se desplegó un intenso programa de capacitaciones desarrollado en la red.



En el campo, contacto directo de funcionarios del Banco con los clientes

PRINCIPALES INDICADORES DE GESTIÓN A MAYO 2013

INDICADOR	META
Desembolsos año	S/. 251 MM
Saldo de Cartera	S/. 537 MM
Crecimiento Interanual de la Cartera	73%
Mora contable	2.10%
Variación Interanual de la Mora Contable	- 2.11%
Provisión para incobrabilidad de créditos	S/. 22 MM
Utilidad Neta Avance	S/. 10.5

LAS MEDIDAS ADOPTADAS

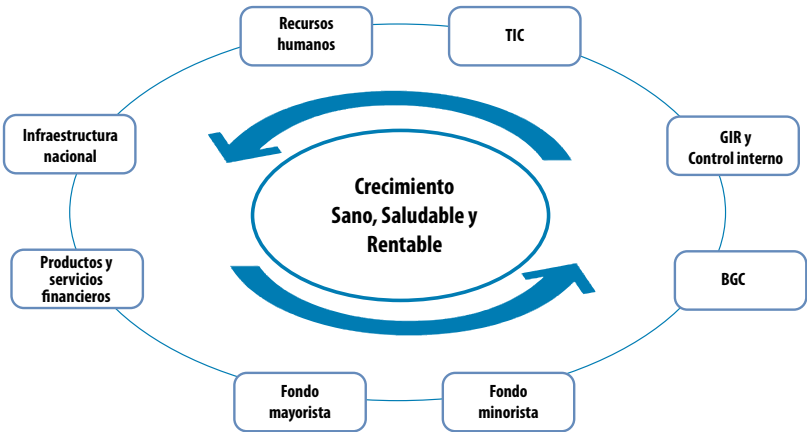
Para una mejor productividad organizacional

- Traslado del Departamento de Banca de Segundo Piso al Área Comercial
- Creación de la Unidad de Mora Operativa
- Traslado del Servicio de Recuperaciones a la Oficina de Riesgos
- Formalización del Servicio de Inspectoría
- Traslado del Departamento de Planeamiento Comercial a la Gerencia de Desarrollo
- Ratificación del Servicio de Asistencia Técnica en la Oficina de Desarrollo
- Creación de las Jefaturas Zonales de Costa Central y Selva

Para ganar en colocaciones

- Agresivo plan de regularización de las remuneraciones del personal
- Estrategia comercial mediante créditos de mediano y largo plazo para instalación de cultivos agro industriales y otros.

INDUCTORES ESTRATÉGICOS



La estrategia de gestión del Banco tiene un soporte integral y articulado hacia un crecimiento sano, saludable y rentable.

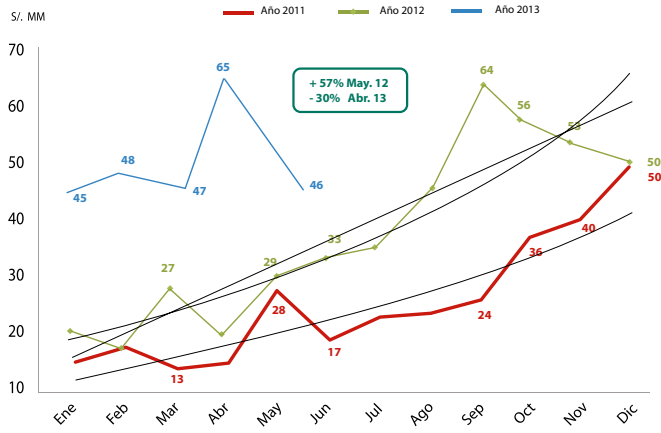
Para ganar eficiencia y calidad de cartera

- Descentralización crediticia
- Inclusión del puesto de Oficial de Riesgos en el proceso de crédito
- Establecimiento de los comités de créditos en oficinas especiales y zonales
- Automatización del proceso de pre-pagos y pagos masivos
- Sistematización del proceso de créditos refinanciados, prorrogados y reprogramados
- Desarrollo de un software de registro de las actividades de recuperaciones
- Establecimiento del reglamento de adquisiciones y contrataciones
- Desarrollo de un software para los productos de profundización financiera
- Establecimiento de los gestores de reinserción comercial del Servicio de Recuperaciones

Evolución de los desembolsos 2011-2012 y Ene-Abril 2013

Evolución de los Desembolsos

Primer y Segundo Piso (S/MM)



Se desembolsa dentro del promedio del primer trimestre, no obstante hubo un decremento del mes anterior debido principalmente al Fondo, teniendo como potencial de desembolsos de alrededor de S/. 20 MM, atendidos en la primera quincena del mes subsiguiente.

Desembolsos 2011 Y 2012

Primer y Segundo Piso (S/. MM)

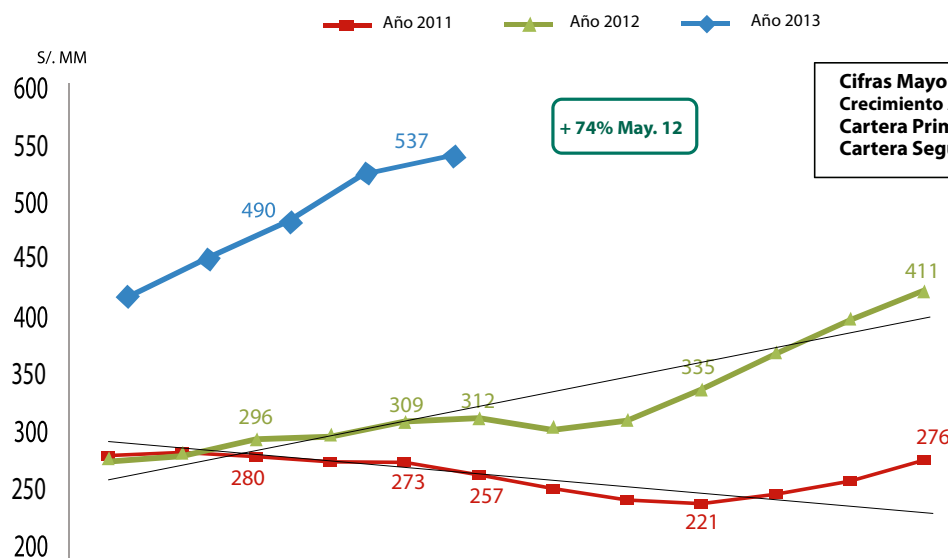
Desembolso Enero - Mayo	Año 2011 (S/. MM)	Año 2012 (S/. MM)	Año 2013 (S/. MM)
Primer Piso	75	106	239
Segundo Piso	16	5	13
Total Banco	91	111	251
Variación Anual	Año 11/10	Año 12/11	Año 13/12
Variación MM S/.	6	19	140
Variación %	8%	21%	127%

Rango Desembolso Ene - Dic	Promedio 2011		Promedio 2012	
	S/. Mil	%	S/. Mil	%
Hasta 10 Mil	4.5	43%	4.6	34%
De 10,001 a 30,000	13.4	28%	14.7	30%
De 30,001 a 90,000	45.7	14%	47.0	14%
De 90,001 a 150,000	112.6	4%	113.2	5%
Más de S/. 150,000	328.1	12%	334.0	16%
Total Promedio (primer piso)	8.4		10.2	
Moda	10.6		3.2	

Datos a Diciembre 2012

EVOLUCIÓN DE LOS SALDOS

Primer y Segundo Piso (MM S/.)



Cifras Mayo 2013
Crecimiento Anual Mayo 13/Dic 12: 31%
Cartera Primer Piso: S/. 495 MM
Cartera Segundo Piso: S/. 42 MM

La cartera de colocaciones superó los S/. 537 millones.

Principales resultados

COLOCACIONES EN CRECIMIENTO

Por segundo año consecutivo, las cifras del Agrobanco muestran resultados positivos en colocaciones, recuperaciones y utilidades netas con una tendencia de franco crecimiento que, de acuerdo a las proyecciones, espera coronar el presente año con colocaciones por encima de los S/. 800 millones.

Al cierre de mayo, quinto mes del año, la cartera de colocaciones superó los S/. 537 millones, cifra que sobrepasa holgadamente las metas trazadas por la actual gestión. A la par de este notable crecimiento, el resultado positivo se repite en las cifras correspondientes a los desembolsos, la cartera de mora y a las utilidades, como se puede apreciar en los gráficos que acompañan esta nota.

Los recursos que entrega el AGROBANCO, se orientan de manera especial a promover la capitalización del sector, mejorar los niveles de producción y productividad en zonas pobres y excluidas; apoyar la mecanización del campo, impulsar la asociatividad de los pequeños y medianos productores.

Siempre a mayo, las colocaciones de primer piso, que se otorgan de manera directa a los productores y organizaciones, fueron por S/.239 millones, en tanto los de segundo piso, intermediados a través de empresas microfinancieras, por S/.13 millones. Es muy significativa la diferencia de colocaciones que privilegia a las de primer piso en una relación de 9 a 1, frente a las de segundo piso.

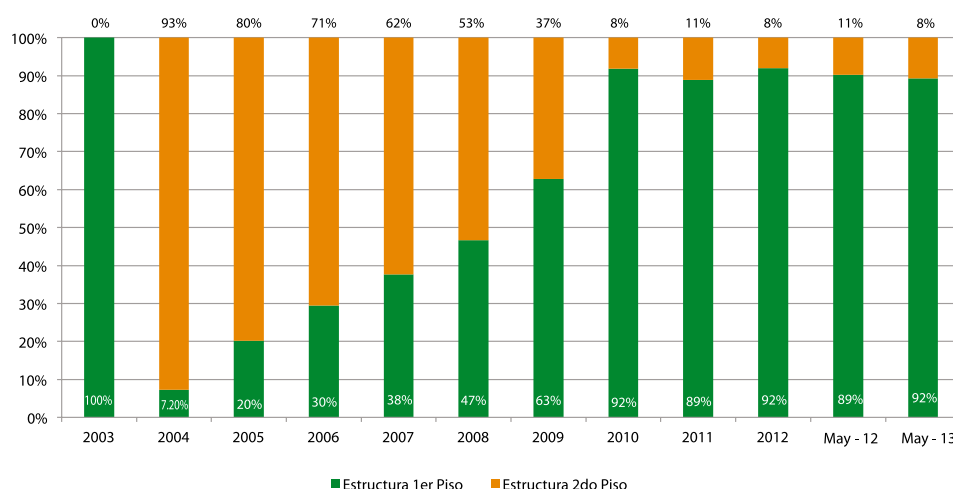
Desembolsos Mayo 2013 (Primer Piso y Segundo Piso)

Agencia	Desembolso	Meta Mes	(%)	Desem Acu	Meta Acu	(%)
Zonal Norte						
PIURA	3,225	2,012	160%	18,218	9,860	185%
TRUJILLO	1,853	2,780	67%	15,507	11,655	133%
JAEN	605	1,765	34%	8,249	7,395	112%
CAJAMARCA	3,144	1,915	164%	11,584	8,886	130%
CHICLAYO	3,710	4,495	83%	18,667	18,204	103%
BAGUA	1,352	1,440	94%	7,605	7,776	98%
OFIC.ESPECIAL HUARAZ	308	741	42%	2,402	3,373	74%
OFIC.ESPECIAL CHACHAPOYAS *	635	0	0	2,522	0	
Zonal Selva						
PUCALLPA	1,714	3,060	56%	19,298	12338.752	156%
TARAPOTO	2,679	3,434	78%	11,422	10706.5	107%
Zonal Costa Central						
AYACUCHO	792	882	90%	4,868	3140.687	155%
HUACHO	2,939	4,239	69%	11,298	11906.944	95%
CHINCHA	6,504	3,866	168%	13,129	10044.333	131%
SAN FRANCISCO	225	806	28%	1,630	2854.677	57%
Zonal Centro						
LA MERCED	2,318	2,855	81%	14,194	11798.584	120%
HUANCAYO	1,628	2,979	55%	9,102	8643.207	105%
OFIC.ESPECIAL CERRO DE PASCO	74	391	19%	872	1234.428	71%
SATIPO	817	2,867	29%	4,753	9211.035	52%
PANGOA	426	4,197	10%	4,097	11322.572	36%
PICHANAKI	376	2,631	14%	3,508	10545.156	33%
Zonal Sur						
TACNA	2,030	1,823	111%	8,862	6631.421	134%
CUSCO	1,753	2,477	71%	12,267	9942.927	123%
AREQUIPA	2,924	4,531	65%	17,048	14999.274	114%
OFIC.ESPECIAL ANDAHUAYLAS	382	473	81%	1,910	1750.834	109%
PUNO	3,218	3,393	95%	14,454	13406.517	107%
OFIC.ESPECIAL ANCO HUALLO *	198		0	401		-
OFIC.ESPECIAL QUILLABAMBA *	119		0	569		-
OFIC.ESPECIAL CAMANA*	4			4		-
TOTAL PRIMER PISO	45,954	60,052	77%	238,557	217,716	110%
TOTAL SEGUNDO PISO				12,500	13,000	96%

*Oficinas Nuevas

Notoria la diferencia entre las colocaciones del primer y segundo piso:

ESTRUCTURA DE COLOCACIONES



92% primer piso y 8% segundo piso



DESCENTRALIZACIÓN EFECTIVA

El mayor impulso brindado a las actividades productivas se destaca en Sierra y Selva, donde se promueven los nuevos productos financieros en el marco de la estrategia de profundización financiera.

Los créditos otorgados en estas dos regiones representan el 78% del total nacional, fiel reflejo del cumplimiento de la política de inclusión social y productiva.

MORA HISTÓRICA

La gestión positiva, acompañada por la mejora de la calidad del servicio brindado ha permitido logros históricos en materia de recuperaciones. La mora contable es la más baja registrada en once años de existencia.

El registro correspondiente al mes de mayo, revela una mora contable de 2.10%, el más bajo del sistema financiero dedicado a la actividad agropecuaria. Este logro se alcanzó de manera progresiva, sostenida y disciplinada, y es una clara demostración de que el cliente del AGROBANCO, es un buen pagador.

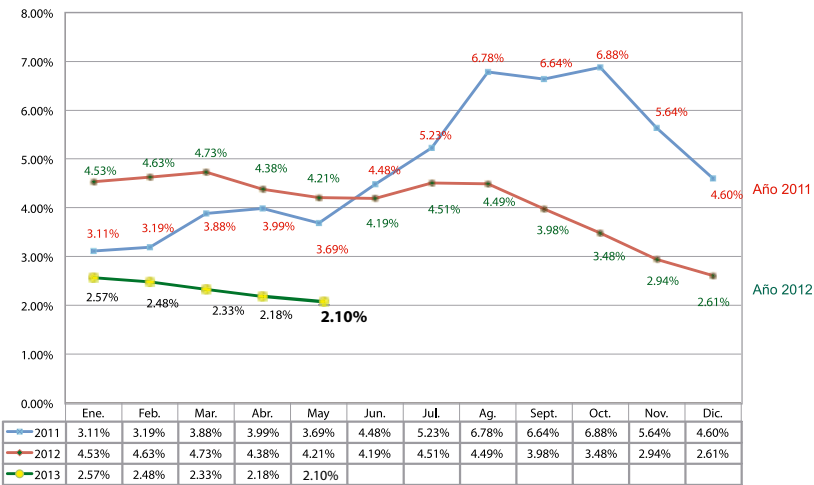
TASAS COMPETITIVAS

La estrategia de ampliación de los servicios hacia sectores más vulnerables, ha ido acompañada de una decisión trascendental en el manejo de las tasas de interés. En el entorno de las instituciones financieras, el promedio de la tasa anual del Agrobanco es de 19%, frente al 32% y 31% de las cajas rurales y municipales, respectivamente.

Productos financieros específicos orientados a sectores de Sierra y Selva, tienen tasas anuales de 12%, 14% y 15%. La tasa de interés moratorio que aplica a las operaciones de deuda vencida, fue rebajada de 30 a 19%.

El registro de mora a la baja constante es un logro de suma importancia.

MORA EN VALORES RELATIVOS



UTILIDADES SOSTENIDAS

En cuanto a las utilidades, igualmente el AGROBANCO ha alcanzado un logro histórico que marca un antes y un después en la gestión de la entidad. Al final del 2012, las utilidades netas sumaron S/21.3 millones, señalando un derrotero de grandes expectativas.

Al mes de mayo de este año, las utilidades llegan a S/10.5 millones, y los estimados realizados señalan que en el 2013, el Banco alcanzará más utilidades que revertirán en mayores retos y mejor atención a los hombres y mujeres del campo.

Las empresas calificadoras de riesgo Apoyo & Asociados Internacionales SAC y Equilibrium, le otorgaron al AGROBANCO la Categoría B+ en la clasificación de riesgos, lo que reconoce la capacidad de gestión, menor riesgo relativo y posición bancaria favorable. En el presente año, el Agrobanco recibió nuevamente la calificación B+.

En esa misma línea de confianza, el gobierno, a través del FONAFE, aumentó el capital del banco, con un aporte de S/.100 millones que permiten ampliar la atención de créditos.

FORTALEZA FINANCIERA

Categoría B+, en la clasificación de riesgo, un punto positivo que reconoce nuestra capacidad de gestión.

CLASIFICACIÓN DE RIESGOS

Ultima Calificación Empresas Evaluadoras de Riesgo (entre Mar - Jul 2012)

IFI	Apoyo	Class	Equilib.	PCR	IFI	Apoyo	Class	Equilib.	PCR	MicroRate
B.Continental	A+		A+		CMAC Piura		B-	B-		
B. de Crédito del Perú	A+		A+		CMAC Sullana		B	B		
Interbank	A	A+	A		CMAC Trujillo		B-	B-		
Scotiabank Perú	A+	A+			CMAC Arequipa	B+		B+		
Mibanco		A		A	CMAC Huancaayo		B	B		
B. Financiero			A-	A-	CMAC Ica		C+	C+		
B. Interamericano Finanzas		A		A	CMAC Paíta		C-		C-	
B. Santander Perú			A	A	CMAC Tacna		B-	B-		
HSBC Bank Perú	A		A-		CMAC Del Santa	C-	C-			
Banco Agropecuario	B+		B+		CMAC Cusco		B	B		
COFIDE	A		A+		CMAC Maynas		C+			C
Banco de la Nación	A		A		CMCP Lima	B	B			
Banco Falabella	A-		A-		CMAC Pisco		C		C	
Banco Ripley	B+	A-			CRAC Nuestra Gente		B+	B+		
B. de Comercio			B+	B+	CRAC Profinanzas	C	C			
Financiera Edyficar	A-				CRAC Señor Luren		C+		C	
Financiera Confianza		B+	B		CRAC Los Andes		B-		C+	
América Financiera		B+	B+		CRAC Credinka		B-		B-	
Financiera Crear	B	B			CRAC Chavín		C-	C-		
Crediscotia Financiera	A	A			CRAC Sipán		C	C-		
Financiera TFC S.A.		B	B+		CRAC Cajamarca		C		C-	
Financiera Efectiva		B+	B		CRAC Libertadores		C-		D	
Financiera Universal		B+			EDPYME Nueva Visión		C+	C		
					EDPYME Raíz		B-			B-
					EDPYME Proempresa		B-	C+		

PROGRAMA DE ALTA GERENCIA PARA COLABORADORES

Un total de 108 colaboradores, entre Administradores de Agencia, Jefes de Oficinas Especiales, Ejecutivos de Negocios, Oficiales de Riesgos y Asistentes de Operaciones del Agrobanco participan de un Programa de Alta Especialización en Gerencia PAE, en la Universidad ESAN.

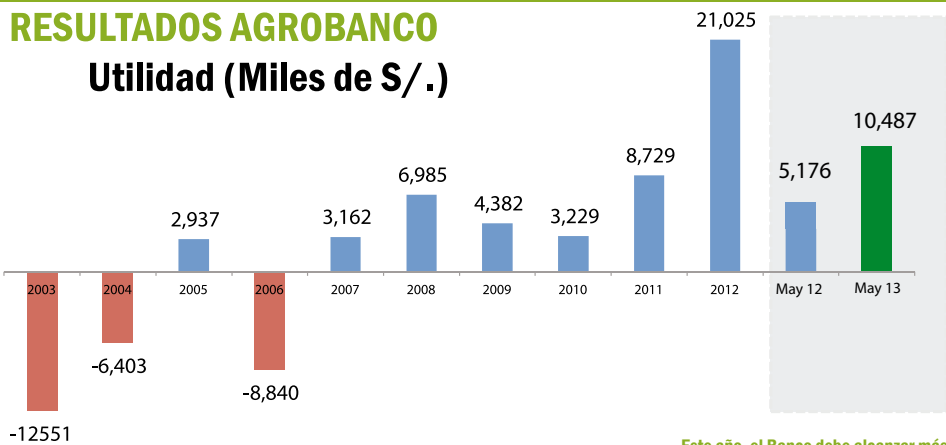
Se trata de un mecanismo de formación y capacitación facilitada por el Banco para que los funcionarios de todo el país, adquieran herramientas conceptuales, metodológicas y de prácticas gerenciales, que los ayuden a potenciarse como líderes exitosos en sus respectivos ámbitos de acción.

El PAE de ESAN, facilitará a los participantes asumir las estrategias y prácticas de Agrobanco de tal manera que a la par de conocer las demandas de los usuarios del crédito y otros servicios, puedan procesar con facilidad los mecanismos que les permita obtener los resultados esperados.

El curso de cinco meses de duración no sólo graduará a los Especialistas en Gerencia, sino los involucrará en un compromiso profesional que los mantenga prestos a afrontar riesgos como elementos de liderazgo en la gestión que requiere el Agrobanco para su crecimiento orgánico e institucional.

RESULTADOS AGROBANCO

Utilidad (Miles de S/.)



De Mayo 2013 / Mayo 2012, se evidencia un incremento de S/. 5,310 M

Este año, el Banco debe alcanzar más utilidades para volcarlas al campo.

La meta del AGROBANCO para el 2013, es atender directamente a 55 mil clientes.

MÁS PRODUCTOS PARA CAPITALIZAR EL AGRO

La capitalización del sector agropecuario, sobre todo el pequeño y mediano, es una meta del Banco Agropecuario. Para el efecto, con una lectura cabal de la realidad del medio rural y agrario, diseña y crea productos financieros innovadores destinados a dinamizar la actividad productiva focalizada en zonas rurales con restricciones de acceso a los servicios bancarios.

Los nuevos productos tienen el objetivo de reposicionar el crédito agropecuario en el país, atender las necesidades de recursos del productor, acompañándolo

hacia la rentabilidad y mejora del nivel de vida de su entorno familiar; pero también para asistir a proyectos y emprendimientos empresariales de gran dimensión social y económico, en un sector de elevados riesgos para el sistema financiero.

Los clientes del Agrobanco tienen, además, la opción de acceder al Seguro Agrícola impulsado en coordinación con la compañía de seguros La Positiva.

Las tasas de interés de estos novedosos productos oscilan entre 12% y 18%, lo cual los hace competitivos y altamente atracti-

vos para desarrollar una actividad productiva integral y diversificada.

Para implementar este enfoque el AGROBANCO potencia el trabajo de todos sus colaboradores, promueve la participación del sector privado a través de la oferta de servicios financieros, contribuye al acercamiento de la empresa privada al campo, y optimiza el uso de las modernas tecnologías de la información y comunicaciones (TIC).

Todos los servicios del banco tienen el

soporte de una plataforma tecnológica desarrollada por el propio Agrobanco, constituyéndose en un sistema de agromercados rurales único en América Latina.

Con el esfuerzo diario y estos nuevos productos financieros la meta del AGROBANCO para el 2013, es atender directamente 55 mil clientes, colocar 800 millones de soles, crecer en presencia en todo el país, en un proceso irreversible hacia su consolidación como líder de las finanzas rurales en el país.



Financia a organizaciones de productores la adquisición masiva de insumos, con la finalidad de lograr la reducción en los costos de producción en el campo entre los pequeños y medianos productores asociados, en quienes además se fomenta el uso de insumos de calidad, la mejora de la productividad y promoción de la asociatividad.

El financiamiento se entrega a organizaciones de productores, que actúan como gestores de negocios o como sujetos de crédito.



Financia de manera permanente las actividades agrarias y complementarias para la generación de excedentes y el auto sostenimiento de la unidad familiar. Propugna la inclusión de la población con menores recursos y mayores restricciones a los servicios financieros de bajo costo, a través de créditos que contribuyan a su capitalización.

Crédito fácil y rápido que cubre hasta 70% de las necesidades de recursos de la unidad familiar productiva, con una tasa de interés de 16%, con tendencia a reducirse progresivamente.

Diversificación de CULTIVOS

Financiamiento a mediano plazo del plan de negocios del componente reembolsable de los pequeños productores integrados en una Organización, conjuntamente con el Programa de Agroideas del MINAG, fomentando la asociatividad y la reconversión hacia cultivos más rentables.



La Municipalidad de Anta en Cusco, adquirió diez tractores agrícolas.

Crédito destinado a Municipios Rurales con proyectos de infraestructura agropecuaria y que cuenten con ingresos iguales o superiores a S/.800 mil anuales del FONCOMUN, para la adquisición de maquinaria pesada, incluyendo repuestos, mantenimiento y seguros.

El financiamiento cubre entre 75% y 80% del costo de la maquinaria en plazos de cuatro años, con tasas de interés anual desde 15% hasta 18%.

Los montos se otorgan desde S/.50 mil como mínimo, hasta un máximo de S/.3'000,000 con garantía mobiliaria inscrita sobre la maquinaria adquirida.

Consolidación de Deudas

Ayuda a los productores agropecuarios a consolidar sus actuales deudas con el sistema financiero, que le permita reducir la presión de cobranzas, ahorrar con respecto a las tasas de interés y, obtener una mayor rentabilidad en sus inversiones y campaña agropecuaria.

El propósito es darle una nueva oportunidad y contribuir, de ese modo, a su reinserción plena al sistema financiero.



Crédito para la capitalización de pequeños y medianos productores agrícolas, pecuarios, acuícolas, forestales o avícolas de todo el país, a través de la adquisición de tierras agrícolas, ampliando su frontera, lo cual les permite mayor rentabilidad y menores costos de producción.

El productor podrá incrementar el área de explotación agropecuaria, reemplazando el alquiler o posesión de la tierra por propiedad; al mismo tiempo, de manera complementaria, recibe créditos para capital de trabajo, instalaciones, sistemas de riego y otra infraestructura agraria para la tierra adquirida.

El crédito financia, en un plazo de diez años, hasta 80% del valor de la tasación del terreno, de una a diez hectáreas y hasta un tope de S/.200 mil. La tasa de interés anual para la costa es de 14% y, para la sierra y selva, de 12%.



El productor Cosme Damián, amplió su propiedad con un crédito Creditierra.



Crédito inclusivo enmarcado en la estrategia de Profundización Financiera del Agrobanco, que brinda servicios financieros ágiles y sumarios, de corto y mediano plazo, a productores ubicados en zonas de pobreza y sin acceso al sistema financiero formal.

Los Gobiernos Locales, Organizaciones y otras entidades locales participan como gestores, articuladores y avales. Se busca generar impacto social y productivo en la comunidad, logrando excedentes en el pequeño productor que lo encamine hacia el auto sostenimiento de la unidad familiar y una mejora gradual en la calidad de vida.



Los pequeños productores son los actores de la estrategia de Profundización Financiera.

Financia capital de trabajo para producción, mantenimiento y comercialización así como para compra de equipos menores, maquinarias ligeras.

El monto máximo del préstamo es hasta 1.5 UIT, con una tasa de interés anual de 14%, a un plazo de 24 meses para capital de trabajo y hasta 48 meses para capitalización.



En Lima y en provincias, el Desayuno Agrario, es una institución de análisis y aprendizaje.

Los “Desayunos Agrarios” convocados todos los meses por el Agrobanco desde enero del 2012, ya son una institución técnico académica de primer nivel y se han convertido en escenario privilegiado de diálogo, debate y propuesta entre especialistas, académicos, técnicos, profesionales, productores, prensa especializada y funcionarios del Banco.

Todos los meses se accede, de primera fuente, a información actualizada sobre temas de trascendencia nacional que permiten mejorar los canales de comunicación, acercamiento y servicio a los pequeños y medianos productores agrarios del país.

Empresarios agropecuarios y expertos, comparten con los asistentes, experiencias exitosas en diferentes rubros, con las cuales se proyecta servicios especializados con el respaldo de información y conocimiento, muchas veces inéditos.

Los “Desayunos Agrarios, son una tribuna abierta en la que profesionales y técnicos compartan sus experiencias y aporten al análisis de la coyuntura nacional.

BUEN GOBIERNO CORPORATIVO



Alianza. Hugo Wiener y Walther Reátegui, presidente y gerente general de Agrobanco, respectivamente, flanquean a Eleonora Silva Pardo, directora representante en Perú de CAF.

El Banco Agropecuario recibirá del Banco de Desarrollo de América Latina-CAF, soporte especializado para promover el fortalecimiento institucional y desarrollar las bases de un mercado rural sólido y eficiente, a través de la implementación de prácticas de Buen Gobierno Corporativo.

Para el efecto, ambas entidades firmaron un convenio de cooperación orientado a implementar en el Agrobanco un modelo superior de gestión que le permitirá alcanzar objetivos institucionales como, entre otros, cotizar próximamente en la Bolsa de Valores de Lima (BVL)

Hugo Wiener, presidente del Agrobanco tras suscribir el convenio con Eleonora Silva Pardo, directora representante de CAF en Perú, sostuvo que el Banco reconoce en el modelo, beneficios y ventajas que fortalecerán la gestión de la entidad, con una visión de mediano y largo plazo, en un marco de eficiencia y transparencia.

“El Buen Gobierno Corporativo, y la presencia misma de la CAF a manera de apoyo en la implementación, serán determinantes en una serie de planes de crecimiento del Banco, como en el de fondeo corporativo de mediano plazo”, señaló.

SEMINARIO INTERNACIONAL SOBRE FINANZAS RURALES

A finales de octubre del año pasado, Lima fue sede de un encuentro internacional organizado por el Agrobanco. El Primer Seminario Internacional “Servicios Financieros para el Perú Rural”, convocó a expertos nacionales e internacionales, quienes compartieron experiencias y retos ante una nutrida audiencia de empresarios, banqueros, productores, autoridades y académicos.

La cita especializada, que concitó, además, el interés de numerosos participantes *on line*, del interior y de diversos países, cumplió con el objetivo para el que fuera convocado: promover efectivamente la mayor presencia de servicios financieros de calidad para el Perú Rural.

En ese sentido, quedó claro que el desarrollo agrario y rural es una necesidad común en todos los países que aspiran a lograr la integración de las poblaciones excluidas de los servicios financieros, al proceso de formalización y crecimiento económico con rentabilidad y sostenibilidad; para ello, la banca de desarrollo especializada, como el Agrobanco, tiene una responsabilidad de primer orden.

Perú, México y Colombia, que comparten historias comunes, también tienen visiones similares para lograr el objetivo de crecimiento y desarrollo del sector agrario y ámbito rural, sobre la base de servicios financieros especializados. Expertos de los tres países participaron en la jornada.

Con el éxito de este primer seminario quedó plasmado el interés de convocar a uno segundo del mismo nivel para este año, en un proceso que lo institucionaliza como una jornada especializada que nos permite reafirmar los objetivos institucionales y el compromiso de continuar aportando al desarrollo agropecuario nacional; y, en especial, de la pequeña y mediana agricultura.



En la mirada del mundo financiero nacional.

SEGURO AGRÍCOLA LA POSITIVA.

Ahora los clientes de Agrobanco pueden proteger sus cultivos ante la ocurrencia de riesgos climáticos gracias al: "Seguro Agrícola de La Positiva Seguros"

Para mayor información, llámanos al 0800-1-6060 desde cualquier fijo o celular Movistar a nivel nacional.



www.lapositiva.com.pe

La Positiva
Seguros



"Caja Trujillo saluda a **AGROBANCO**, por sus **11 años** cosechando el éxito de hacer crecer a los productores agropecuarios de nuestro país".



**CAJA
TRUJILLO**

Desempeño, inteligencia y calidad que lo ayudan a producir más.



UNIMAQ S.A.

Representante exclusivo de Valtra

Contacto:

Carlos Contreras
carlos.contreras@unimaq.com.pe
T: 202-1300 / RPM: *0184725 / N: 602*7508

www.unimaq.com.pe

Lima - Arequipa - Cajamarca - Cusco - Chiclayo - Huancayo - Ilo - Piura - Trujillo



Sembradoras



Fumigadoras
autopropulsadas



Tractores



VALTRA es una marca mundial de AGCO.

VALTRA

ASISTENCIA TÉCNICA

El Programa de Asistencia Técnica, a través de instituciones especializadas y de pasantías de los propios clientes, promovieron el uso de nuevas técnicas productivas para mejorar la productividad agrícola y pecuaria, facilitando con ello la entrega de más créditos.

También se apoyó la realización de estudios de suelos, actividades para monitorear y prevenir plagas entre otras acciones, lo cual permitió la prevención, administración y mitigación de riesgos de mala deuda y una mejor lectura y conocimiento del campo.

REFORESTACIÓN DE ESPECIES NATIVAS

Una moderna planta para procesar madera nativa, en la provincia de Puerto Inca, en Huánuco, es financiada por AGROBANCO, en un proceso sostenido de seis años, en una zona donde campea la informalidad, la tala ilegal y el narcotráfico.

El crédito otorgado a la empresa Reforestadora Amazónica SA, para la industrialización de madera proveniente de plantaciones establecidas; es decir, de bosques creados en zonas deforestadas, es parte de todo un paquete financiero destinado a este importante rubro.

Para la reforestación, mantenimiento, industrialización, adquisición de maquinaria y equipos en proyectos ubicados en Madre de Dios, Huánuco, Ucayali y Loreto, el AGROBANCO proyecta colocaciones por S/20 millones en el presente año.



Agrobanco, única entidad financiera que tiene línea de crédito forestal



Recursos para cultivo, promoción y comercialización de quinua

Créditos del AGROBANCO se destinan a un producto de alta rentabilidad y a promover en valles de costa y sierra, la diversificación de cultivos orientado hacia los berries, producto con gran valor, demanda y aceptación en mercados externos, sobre todo Estados Unidos y países europeos.

Un primer crédito que financia tecnología de punta en la producción de arándanos y su proceso de empaque y enfriamiento en campo, en Lunahuaná, Cañete, permite ingresar al banco a un sector expectante y de mucha proyección comercial.

Para el presente año, en coordinación con el programa Perú Berries, de Sierra Exportadora se tiene previsto financiar la habilitación de 150 hectáreas de berries (arándanos y aguaymanto, en especial), con una inversión proyectada de S/ 15 millones, en proyectos ubicados en valles de Cañete, Huaraz, Trujillo, Chíncha, Huacho, Lima y Arequipa.

Destacan los proyectos de inversión que involucran a organizaciones asociativas en Huacho y a una comunidad campesina en Huaráz, que cultivará 20 hectáreas de aguaymanto.

EN EL AÑO DE LA QUINUA

Un paquete integral que compone financiamiento, promoción de asistencia técnica, empleo de semilla certificada, nuevas variedades y pasantías tecnológicas dentro y fuera del país, permite al Banco Agropecuario destinar más recursos para promover y apoyar el cultivo de la quinua, especialmente en las regiones de Puno, Ayacucho, Junín, Huancavelica y Arequipa.

El financiamiento se orienta a facilitar el desarrollo de las familias altoandinas dedicadas a este cultivo emblemático y busca dinamizar la producción del cereal para orientarlo de manera prioritaria al mercado interno y acompañar los esfuerzos del gobierno en la lucha contra la pobreza y desnutrición, en el marco de la estrategia nacional por el Año Internacional de la Quinua. Los productores dedicados a la exportación de quinua siguen recibiendo financiamiento.

APORTES A LA AGROINDUSTRIA



Agrobanco, Sierra Exportadora y productores por el arándano

EN LA FRONTERA NORTE

Un grupo de 700 pequeños productores de cacao de la provincia de Condorcanqui, en Amazonas, forma parte del universo de clientes atendidos por la estrategia de Profundización Financiera en zona de frontera. En alianza con la Central Piurana de Cafetaleros – CEPICAFE, se llegó por primera vez a esa región alejada, donde la producción de 455 hectáreas de caco orgánico, tiene compra asegurada y mercado atendido.

Para atender a esta población productora, se instalará un Centro de Atención del AGROBANCO en la localidad de Santa María de Nieva, desde donde se brindará servicios financieros a los productores de los distritos de Nieva, Río Santiago y El Cenepa, donde predominan, además de pequeños productores individuales, organizaciones formalizadas integradas por colonos y nativos.

En esa misma región, se trabaja de manera sostenida en apoyo a la producción, procesamiento y comercialización de café, a través del financiamiento a la cooperativa cafetalera Bagua Grande, para la instalación de una moderna planta de procesamiento ubicada en Bagua.

La planta, una de las más modernas de la región nororiental del país, tiene capacidad para procesar 500 kilos de café por hora, y está en condiciones de atender la demanda de los socios de la cooperativa y la de otros productores y cooperativas de la zona.

COLECCIÓN
Agrosaber
 del Banco Agropecuario
 Investigación, conocimiento y debate,
 para el desarrollo agrario y rural

El Banco Agropecuario - Agrobanco, ingresó a la línea editorial técnica especializada a través de la colección Agrosaber, orientada a promover, editar, publicar y difundir estudios, investigaciones y conocimientos de primer nivel destinados al debate y análisis del sector agrario y rural del país.

En ese sentido, el primer trabajo de esta novedosa colección es “Acumulación de Capital y Reproducción en la Agricultura Peruana 1970-2008”, documentada investigación del economista Aníbal Sánchez Aguilar, Sub jefe del Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI.

Trabajando por la seguridad alimentaria del país...

¡Feliz Día Campesino!

Once años cumpliendo contigo, desde el 24 de junio de 2002



POTENCIA PARA CRECER

**RAPIDO
FINANCIAMIENTO**

con:  **Agrobanco**
Financiamiento, Asesoría Técnica y Capacitación



AMIGO AGRICULTOR, EL TRACTOR QUE TÚ ESPERAS AHORA A TU ALCANCE



TECNOLOGÍA EUROPEA MAYOR ECONOMÍA SERVICIO PERMANENTE

✓ REPUESTOS GARANTIZADOS ✓ MEJOR RENDIMIENTO

Lista: Ar. Argentina 2125, Corrado; **Ale:** Ar. Nicolás Jyllón 2933; **Huamra:** Ar. Mariscal Castilla 4710, El Tumbao; **Juliaca:** Manuel Nolasco Butrén-Vila 1961 295213; **Arequipa:** Ar. Reliance KM6, Cerro Calizado; **Trucks and Motors Sale:** Taller Automotriz Chalcillo, Km. 774 Panamericana Norte; **Repuestos Villa Hermosa EIRL,** Camaná; **Ar. Mariscal Castilla** 436, Tr. 054 518750 46350 - 386137; **PAZ** 462316; **Motors** via Carretera Panamericana sur Km 297, 1 Sudargueta; **Tr. 055** 425-7884 Tr. 051 Km 490-890; **Via** 119-0048; **Ar. Maguayanes** E. Equipo EIRL, Bagua Grande; **Chas. Tron.** 056-150-5300 46114 461231; **Motors** 056-150-5300 46114 461231

Línea: 611 0800 anexos 3017 - 3018
Celular: 994 639420 - 989 020736
Ata: 717 7462 - 717 7463
Sistemas: 717 7469 - 717 7470
www.sinomaq.com.pe

Con la seriedad de



INMOBILIARIA R&G S.A.C. es una empresa creada con el espíritu de desarrollar, construir y promover proyectos residenciales y comerciales que contribuyan a elevar el bienestar de las familias peruanas.

Av. República de Panamá 3680, 5to piso - San Isidro Telf. (51) 1 222-3377

www.ryz.pl

Polysistemas S.A.C.,
saluda a **Agrobanco**
por su 11º Aniversario al
servicio del desarrollo
de la agricultura .

Felicitamos la decisión de innovar tecnología de imágenes en los procesos de Gestión documental del Banco.



T (511) 422-8272



VIDAGRO

Tecnologia al Agro

Saluda a
AGROBANCO
al cumplir 11 años
de fructífera labor en
beneficio del Agro Nacional



Telf.: 348-4726

ventas@vidagro.com.pe / www.vidagro.com.pe



¡Feliz Aniversario **Agrobanco!**

No hay mejor fecha para celebrar los 11 años de AGROBANCO que el Día del Campesino, fecha en que **MISTI** renueva su compromiso con todos las personas que forman parte del agro peruano.

¡Feliz Día Campesino Peruano!
¡Seguimos creciendo juntos!