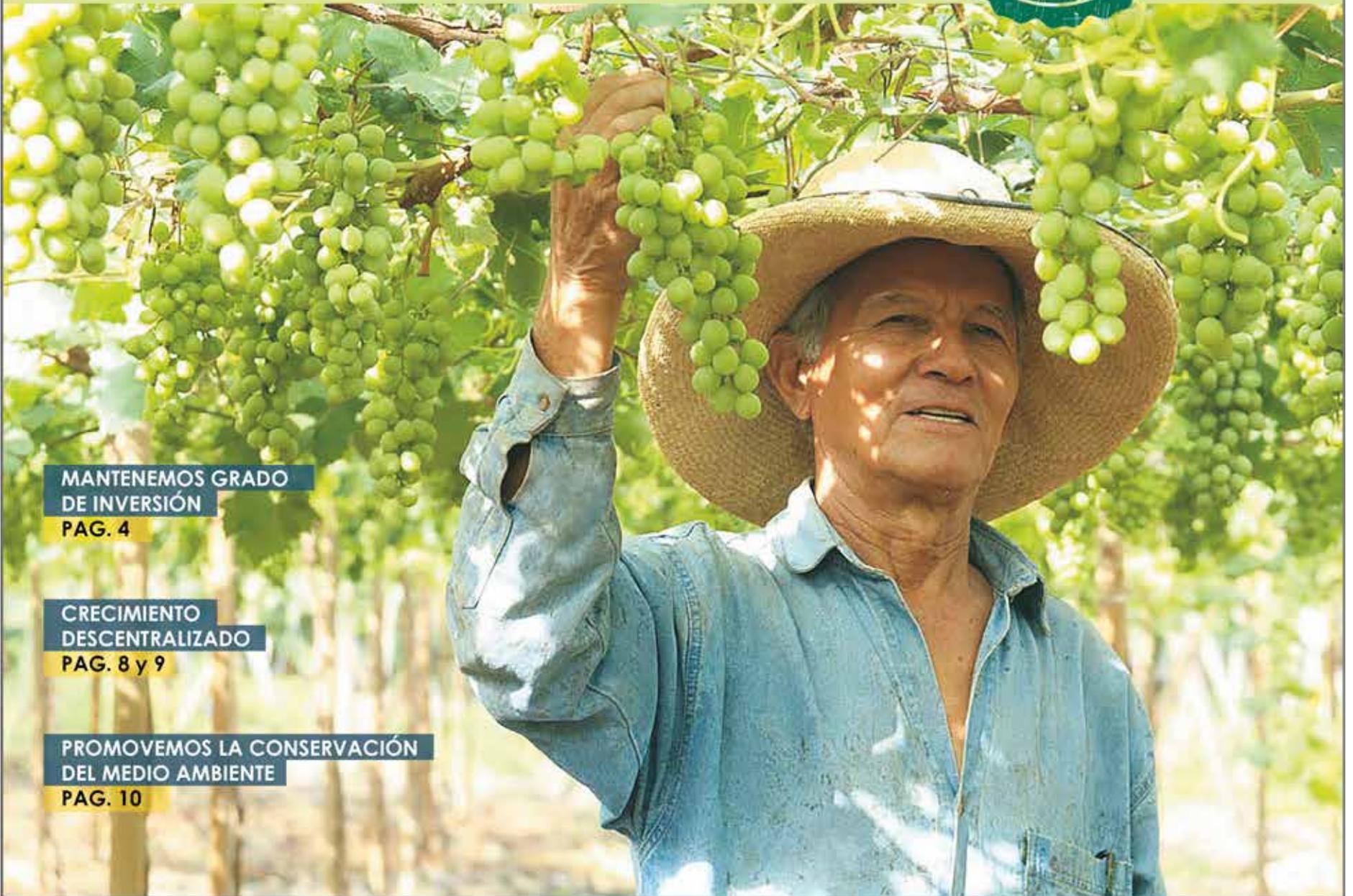


14
AÑOS



TRABAJANDO POR
EL AGRO DEL PERÚ



MANTENEMOS GRADO
DE INVERSIÓN
PAG. 4

CRECIMIENTO
DESCENTRALIZADO
PAG. 8 y 9

PROMOVEMOS LA CONSERVACIÓN
DEL MEDIO AMBIENTE
PAG. 10



CARTA DEL PRESIDENTE

“Quinquenio de crecimiento”

En los últimos cinco años, Agrobanco ha logrado un importante crecimiento, sobre la base de una gestión con enfoque de sostenibilidad. Las cifras de este salto, que se describen en páginas interiores, tienen el soporte de la aplicación de políticas y estrategias de Buen Gobierno Corporativo, ubicando al Agrobanco como una de las entidades públicas de mayor transparencia.

La ratificación del grado de inversión, por las calificadoras internacionales Standard & Poor's BBB - y Fitch Ratings, BBB +, en un escenario de altibajos en la economía nacional, reconocen que Agrobanco es una entidad sólida, con riesgo sectorial bajo y muestra una creciente penetración en el sector agropecuario.

Además de mantener una presencia cada vez más notoria en el campo, financiando requerimientos de emprendedores de 1,320 distritos, en todo el país, hemos avanzado en aspectos importantes que garantizan la continuidad de esta relación banco-productor, con el respaldo



Enrique Díaz Ortega, Presidente del Directorio de Agrobanco

de entidades multilaterales que invierten con nosotros en este sector.

En una señal clara de confianza en nuestra gestión, importantes bancos de inversión extranjeros han facilitado recursos que nos permiten trasladarlos al campo, en una proyección orientada a disminuir progresivamente, las tasas de interés en beneficio de los productores más necesita-

dos de financiamiento y orientación técnica.

Agrobanco en cumplimiento de su rol como institución de Desarrollo, se ha convertido en estructurador de soluciones financieras orientadas a capitalizar al productor y generarle ingresos sostenibles. Sobre esa mirada, 83% de sus colocaciones están orientadas a créditos de mediano y largo plazo.

En línea con el movimiento mundial comprometido con el cuidado de la tierra, venimos impulsando mecanismos y estrategias financieras que nos deben convertir en Banco Verde.

Para ese propósito trabajamos de la mano de entidades internacionales especializadas, y contamos con el respaldo de la Unión Europea, la Agencia Francesa de Desarrollo, la

cooperación alemana GIZ, BID, FAST y otras de prestigio.

Hemos fortalecido la promoción de créditos forestales y de agroforestería en alianza con comunidades nativas de la amazonia, impulsando el manejo asociado de especies forestales y agropecuarias, en un concepto de agricultura climáticamente inteligente, que busca, asimis-

mo, incrementar nuestra cartera verde a 27% de aquí a tres años.

Agrobanco promueve la asociatividad de los pequeños productores, a través de estrategias que comprometen la participación de gobiernos locales, incorporando, además, modelos de gestión en Educación Financiera.

Asimismo, en un paso de avanzada, se ha puesto a disposición del campo la primera tarjeta pre pago del agro en el Perú, Agrobanco-Visa, un medio de desembolso nuevo, eficiente y seguro, tanto para el Banco como para el cliente.

Estas acciones que son fruto del trabajo coordinado de profesionales y técnicos de diverso orden, nos permiten señalar que el camino emprendido por Agrobanco hace apenas 14 años, está trazado de expectativas con un derrotero que señala la continuidad de una curva ascendente que redundará en beneficio de miles de peruanos que aún se mantienen excluidos del sistema financiero formal.

Enrique Díaz Ortega
Presidente del Directorio

DIRECTORIO

Presidente
 Enrique Díaz Ortega

Directores
 Alfredo Calderón Eslava
 Carlos Garatea Yori
 Marco Vinelli Ruiz
 Elmer Álvarez Guerra

Gerente General
 Walther Reátegui Vela

Gerente de Desarrollo
 Carlos Ginocchio Celi

Gerente de Negocios
 Julio Dietz Acosta

Gerente de Riesgos
 Jorge Alvarado Valdívía

Gerente de Finanzas
 Alex Ismiño Orbe

Gerente de Administración
 Carlos Córdova Lostaunau

Gerente Legal
 Erich Buitrón Boza

Gerente de Auditoría Interna
 Dante Torres Martínez

Gerente Administración Fondos Especiales
 Alfonso Masías Ferreyros

Gerente de Gestión de Talento
 Alberto Shepherd Barrera

Suplemento Especial por el Decimocuarto Aniversario de Agrobanco.

Producción y Edición
 Efraín Gómez Pereira

Investigación y Gráficos:
 Jorge Granados Samalvides, Eder Gómez Matos, Juan Espinoza Calle

Fotografías: Agrobanco



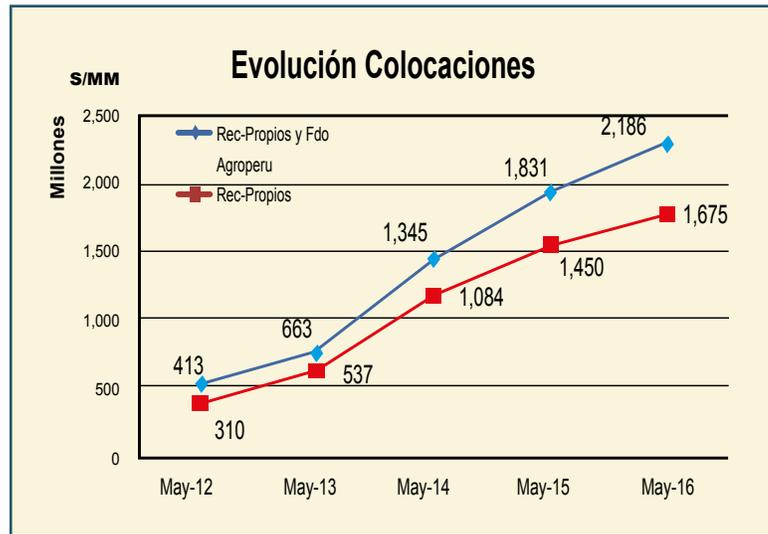
RESULTADOS / PARTICIPACIÓN

Gestión positiva en 5 años

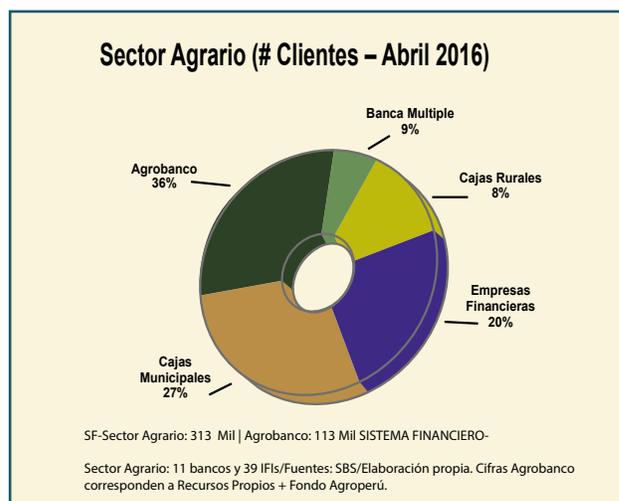
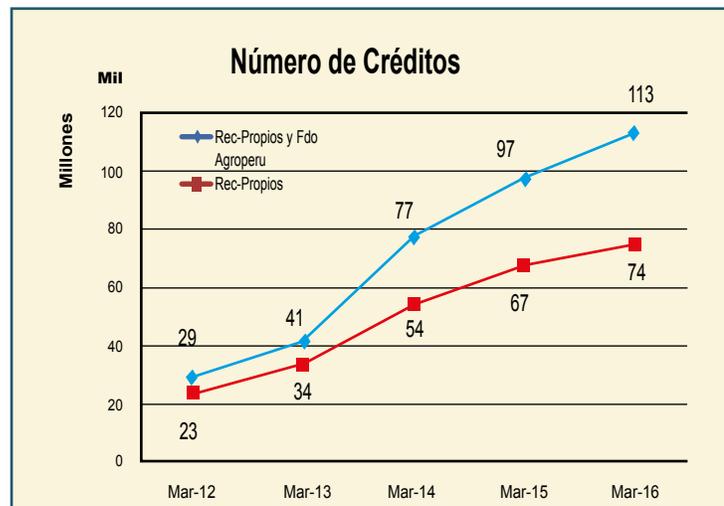
En el quinquenio 2011-2016, la gestión de Agrobanco ha mostrado resultados positivos que se resume en su solidez institucional. Sus colocaciones se han incrementado en 482%, con un notable salto desde S/375 millones en el 2011, hasta S/2,185 al cierre de mayo 2016. Los montos corresponden a recursos propios y del fondo Agro Perú, del Ministerio de Agricultura y Riego.

En número de créditos, la variación es de 334%, creciendo desde 26 mil hasta 113 mil créditos, en el mismo periodo. Esta cifra representa 36% de participación en el mercado financiero sectorial, compuesto por 11 bancos y 39 Instituciones Financieras IFIs, que en total otorgan 313 mil créditos.

■ Crecimiento en colocaciones y número de clientes, evidencia de la solidez de Agrobanco.



■ Crecimiento en número de créditos, evidencia de la solidez de Agrobanco.



■ Agrobanco participa con el 36% de los créditos que el sistema financiero brinda al agro nacional.

Buen Gobierno Corporativo



Directorio de Agrobanco

Agrobanco, como empresa del sistema financiero, de propiedad del Estado y emisor de valores, tiene la obligación de remitir informes y reportes de Cumplimiento de Buen Gobierno Corporativo (BGC), a Fonafe, Superintendencia del Mercado de Valores y Superintendencia de Banca y Seguros y AFP.

En ese sentido, viene implementando estrategias de BGC que permiten el cabal cumplimiento de estándares en la empresa de forma gradual y consistente, en cuya supervisión tiene responsabilidad el Directorio.

En esta línea se ha creado el Comité de BGC y de Nombramiento y Retribuciones, integrado por directores.

Ha presentado a los grupos de interés el Informe de BGC periodo 2015, que detalla los avances alcanzados. Agrobanco, en ese sentido, se perfila como una entidad estatal, totalmente transparente.

En este periodo se puede resumir entre los principales logros, la

aprobación de políticas de inducción para directores, evaluación de directorio, comités y directores, plan de sucesión y desarrollo de talentos, de información, de seguridad de la información, de endeudamiento, de cumplimiento de obligaciones y compromisos, sistema normativo, de auditoría externa, de auditoría interna, de participación de agentes externos de información.

Asimismo, la autoevaluación del directorio, comités y directores, creación de la Oficina de Relación con el Inversionista, clasificación de la información del banco, identificación de grupos de interés y principales compromisos.

Además de la aprobación de Plan Anual de Trabajo del Directorio, del procedimiento de atención de denuncias y supervisión por parte del Comité de Auditoría, supervisión de los conflictos de interés, seguimiento de acuerdos de Junta General de Accionistas, así como de Directorio y de comités de Directorio.

Mantenemos grado de inversión

Las calificadoras de riesgo Standard & Poor's, BBB - y Fitch Ratings, BBB +, ratificaron el grado de inversión para Agrobanco, destacando los indicadores positivos de la gestión que se orientan a promover la inclusión financiera, asociatividad y capitalización de pequeños y medianos productores.

Ambas calificadoras reconocen que Agrobanco tiene un riesgo sectorial bajo y muestra una creciente penetración en el

Gestión Integral de Riesgo : Nivel de Grado de Inversión Internacional



BBB - destacando los siguientes drivers:

- Riesgo Sectorial más bajo que pares en Perú
- Penetración mejoró últimos tres años. Buena diversidad geográfica.
- Líder en el mercado de créditos al agro
- Colaboraciones con conocimiento especializado en agro y banca.
- Conocimiento adecuado del sector y buena estrategia de negocio.
- Fondo diversificado. Líneas de largo plazo y más económicas.
- Capital y ganancias de agrobanco "muy fuertes".
- Mejora en los márgenes netos de interés.



BBB - destacando los siguientes drivers:

- Soporte del Estado y fuente de mayor financiamiento del sector.
- Modelo único de negocio.
- Nivel de crecimiento 5 veces el del sistema financiero
- Riesgo sectorial más bajo que sus pares en Perú.
- Perspectiva estable.

sector agropecuario en los últimos años, expresada en su especialización.

Asimismo, valoran la presencia del banco en gran parte del país, de liderar el mercado de créditos al agro, su alto nivel de especialización, conocimiento adecuado del sector y buena estrategia de negocio, tener colaboradores especializados en agro y banca, contar con una línea de recursos de fondeo importante que le permite financiar proyectos de largo plazo, así

como una mejora en los márgenes netos de interés.

En esta misma línea, las agencias locales Equilibrium y, Apoyo y Asociados confirman la calificación de grado de inversión A-. Las agencias locales también valoraron el reciente ingreso de Agrobanco al mercado de inversiones, al emitir instrumentos de corto plazo. En ese sentido, Apoyo y Asociados califica CP-1 (pe), mientras Equilibrium EQL 1-pe.

INDICADORES

Agrobanco es una entidad focalizada en el financiamiento al pequeño y mediano productor agropecuario con el objetivo de capitalizarle y generarle ingresos sostenibles.

Al igual que la banca comercial, está regulado por la normativa de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, así como por el Fonafe y la Oficina de Control Interno de la Contraloría General de la República, por lo que es estricto cumplimiento de las políticas, reglamentos, planes y procedimientos aprobados por su Directorio.

En zonas de pobreza

91% de los clientes de Agrobanco realizan sus actividades pro-

ductivas en zonas de pobreza extrema y muy pobre, donde predomina la micro y pequeña agricultura. En esta zona se apuntala con el crédito, la inclusión financiera.



Científicos exclusivos

59% de la cartera, es decir, un total de 66,836 clientes, son exclusivos del Banco, que manejan su negocio productivo solo con el respaldo financiero de Agrobanco.

Andinos

8% de la cartera de clientes, 8,679 en total, son

productores que se encuentran en zonas altoandinas, por encima de los 2,500 m.s.n.m.

Frontera

8% de los créditos de Agrobanco, 9,347 clientes, se colocan en zonas de frontera. Agrobanco está presente en zonas remotas como Caballocha, en la triple frontera entre Perú, Brasil y Colombia, así como en la provincias de San Ignacio, Cajamarca; Condorcanqui, en Amazonas.

Profundización Financiera

A través de la estrategia de profundización financiera se atiende a 10,982 micros y pequeños productores, mediante 120 convenios suscritos con gobiernos locales que permitieron colocacio-

nes por S/60 millones. La mora en este segmento es de 2.23%.

Bancarizados

En esta misma línea, precisar que 43,308 clientes han sido bancarizados por el crédito de Agrobanco, especialmente en sierra y selva, regiones donde se concentra el 89% de nuestros clientes.

Comunidades

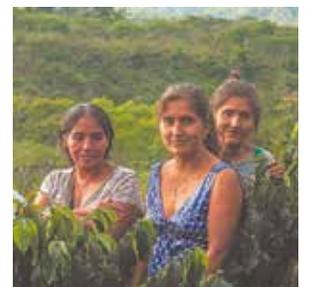
Agrobanco financia en 791 comunidades nativas y campesinas a un total de 9,076 comuneros, así como en 191 cooperativas y asociaciones de productores, en las que los créditos benefician a 37,800 asociados.



Científicos por tipo de propiedad

64 % de los créditos son otorgados a productores poseedores, es decir, a aquellos que tienen en uso productivo sus tierras, mientras que 36 % corresponde a productores con propiedades saneadas.

Crédito femenino



20% de los créditos de Agrobanco han sido otorgados a mujeres productoras de café, cacao, frutales, quinua, papa y dedicadas a la producción de derivados lácteos.



MINAGRI

Fondo Mi Riego amplió frontera agrícola en casi 100 mil hectáreas en regiones de sierra

En el marco del Sistema Nacional de Inversión Pública, el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI) creó en el 2013 el Fondo MI RIEGO con el propósito de financiar la formulación de estudios de preinversión e inversión para la construcción y mejoramiento de canales, represas, reservorios, instalación de riego tecnificado y otras obras de infraestructura

hídrica en zonas ubicadas por encima de los 1,000 metros sobre el nivel del mar.

La iniciativa del fondo es incrementar los niveles de producción y productividad agropecuaria y en la perspectiva de mejorar la calidad de vida de las poblaciones rurales alto andinas, a través de la gestión adecuada y moderna de los recursos hídricos

para un mayor aprovechamiento de los cultivos en beneficio del desarrollo de la actividad agropecuaria.

Además, la ejecución de los proyectos de Mi Riego ha contribuido a la gestión integrada de los recursos hídricos, la modernización de la infraestructura de riego (almacenamiento y regulación, conducción, distribución). Asimismo,



Fondo MI RIEGO, para la gestión integrada de recursos hídricos

la formalización de las organizaciones de usuarios, entre otras.

Por ello, ante el déficit de infraestructura de riego en la sierra, el Fondo invirtió a la fecha la suma

de S/1,450 millones de los cuales se financiaron 97 perfiles técnicos por un costo de S/ 47'347,595; seis estudios de factibilidad, por un costo de S/13'020,320; 84 expedientes técnicos, por un

costo de S/47'715,137; y la ejecución de 298 obras, por un costo de S/1,342 millones, lo que permitió la cobertura de 96,295 nuevas hectáreas de cultivos (casi cien mil hectáreas).

DESARROLLO FORESTAL



Seminario Internacional

El próximo 1 de julio, Lima será escenario de una jornada internacional de especial importancia para el sector forestal en el país. Agrobanco, organiza por quinto año consecutivo, el Seminario Internacional de Microfinanzas Rurales, esta vez con el tema "Promoviendo el Desarrollo Forestal en el Perú".

La cita se desarrollará en el Hotel Hilton de Miraflores, y contará con la participación y exposición de empresarios, operadores, profesionales y expertos en el tema forestal del Perú y de otros países, lo

que permitirá además de conocer e intercambiar experiencias exitosas, la promoción de prácticas responsables con el medio ambiente, así como incentivar la inversión privada en el sector forestal del Perú.

El Seminario Internacional, es una jornada anual institucionalizada de Agrobanco.

FECHA:
Viernes 1 de julio del 2016
LUGAR:
Hotel Hilton Miraflores
TEMA:
Promoviendo el Desarrollo Forestal en el Perú
ORGANIZA:
Agrobanco



MERCADO ALTERNATIVO DE VALORES

UNA NUEVA FORMA DE FINANCIAMIENTO

La Superintendencia del Mercado de Valores apoya el financiamiento a las medianas empresas a través del Mercado Alternativo de Valores (MAV).

Ya son 10 las empresas que se han financiado con éxito en el MAV. Tú puedes ser la siguiente.

¡Infórmate y participa en el Mercado de Valores!

610-6300
Av. Santa Cruz 315, Miraflores
www.smv.gob.pe



MERCADO DE CAPITALES

Emisiones de corto plazo

Agrobanco ha ingresado al mercado de capitales colocando, en tres operaciones, Instrumentos de Corto Plazo (ICP), por S/103 millones, entre inversionistas de fondos mutuos e inversionistas retail, en un programa destinado a colocar S/ 200 millones.

En la implementación de

una estrategia de diversificación en sus fuentes de fondeo, Agrobanco, colocó en octubre de 2015, en una primera operación en sus 13 años de existencia, S/28 millones y, en mayo y junio de este año, S/45 y S/50 millones, respectivamente.

Agrobanco sostiene que gracias a esta inyección por la emisión de los ICP,

será posible el desarrollo de mayores tecnologías financieras que faciliten las operaciones e incrementen la sostenibilidad de los negocios, trasladando además, menores costos a los usuarios del crédito.

Las operaciones para emitir ICP ponen en valor el apetito que inversionistas tienen por Agrobanco y confirma

la solidez de la entidad en el mercado de capitales.

Cabe señalar que el programa de emisiones de Agrobanco cuenta con calificaciones de CP-1 (pe) y EQP 1-pe, otorgadas por Apoyo y Asociados, y Equilibrium, respectivamente. Interbank fue el agente estructurador de esta operación e Inteligo SAB se encargó

de la colocación.

La meta es ingresar en el mercado de capitales internacional, para lo cual ya se ha reunido con inversionistas de primer nivel en una visita realizada a los Estados Unidos; sin duda, ello contribuirá a continuar reduciendo la tasa de interés y otorgar mayores plazos de pago en los créditos.



Inversionistas financieros en Villacurí

“INVESTOR’S DAY”

Cincuenta representantes de inversionistas y entidades financieras nacionales e internacionales, participó, en abril pasado, del primer Investor’s Day, organizado por Agrobanco con la finalidad de poner en valor su compromiso con el desarrollo del sector agrario y motivar el interés de los agentes financieros en el campo.

Los asistentes tuvieron oportunidad de conocer el modelo de gestión y tecnología crediticia del banco, en una jornada realizada en el fundo Sol de Villacurí, en Ica, donde se resaltó que es fundamental el aporte del sector financiero privado en el desarrollo del sector, en el que existen grandes oportunidades de inversión.

PASIVOS Y AGROBANCO-VISA

Agrobanco está en camino de ingresar al mercado de productos pasivos, a fin de atender la demanda de un sector de productores, clientes del banco y, de esa manera, ampliar sus servicios financieros destinados a promover el ahorro rural.

La estrategia está dirigida a ofrecer a sus clientes, servicios financieros com-

plementarios al crédito, sin ánimo de competencia con el sistema, buscando un mayor relacionamiento con el productor.

El Banco tiene un Core Financiero que cuenta con los productos pasivos, sobre los cuales se han realizado las adecuaciones de los parámetros con acuerdo a las características de

cada producto a ofrecer y hoy cuenta ya con Plataformas de Sistemas necesarias, tanto en Front como en Back Office y Ventanillas, además de Lavado de Activos y tarjetas descentralizadas, para implementar productos pasivos.

En esta ruta, Agrobanco tiene activada la primera tarjeta pre pago del agro en el

Perú, un medio de desembolso nuevo, más eficiente y seguro tanto para el Banco como para el cliente.

A través de Agrobanco-Visa, se anticipa el importe del crédito que permitirá a los productores disponer del monto financiado en las Agrotiendas afiliadas a VISA hasta consumir el total del importe.



Pronto, Agrobanco-Visa, la tarjeta prepago del agro.



14 años
dándole al país
la oportunidad de seguir creciendo

¡Feliz aniversario, Agrobanco!

Unidos sembramos progreso y promovemos
el desarrollo de los peruanos.

BANCO GNB 

Llámanos al 016-4722
www.bancognb.com.pe

La empresa tiene la obligación de difundir esta información de conformidad con la Ley N° 28587 y el Reglamento de Transparencia de Información y Disposiciones Aplicables a la Contratación con Usuarios del Sistema Financiero, aprobado mediante Resolución SBS N° 8181-2012. Toda mención a BANCO GNB se refiere a Banco GNB Perú S.A. Para mayor información comuníquese con nuestra Banca por Teléfono al 016-4722 (opción 3), o ingreso a nuestra Banca por Internet www.bancognb.com.pe



¡Feliz Aniversario Agrobanco!

Son 14 años siendo el principal instrumento financiero para el desarrollo sostenido del sector Agropecuario.

¡Estamos orgullosos de formar parte de esta labor, a través del Programa de Protección para los Productores peruanos y sus familias!



 www.protecta.com.pe

 /ProtectaSeguros

 (01) 418-1938

Protecta
Una empresa del Grupo Security

CRECIMIENTO DESCENTRALIZADO

En los últimos cinco años, la gestión del Banco Agropecuario ha alcanzado niveles de crecimiento importante en todo el país. El saldo de colocaciones comparativo del quinquenio registra un crecimiento en 482% y en el número de créditos otorgados en 334%, a través de una red comercial, que abarca en cobertura 1,353 distritos.

En un recorrido por todo el país, midiendo este crecimiento, entre el año 2011 y mayo del 2016, se evidencia que más allá del aporte del Agrobanco al desarrollo del sector, hay una gran brecha por cubrir, para lo cual aspiramos la importancia de la participación comprometida de la banca privada.



REGIONES

ALFABETIZACIÓN FINANCIERA

El crédito de Agrobanco busca promover la mejora en la productividad del agro, en especial en aquellos segmentos excluidos del sistema formal y con limitaciones para acceder a los recursos que se les pueda brindar.

En ese sentido, entiende que productores de zonas alejadas, necesitan de mecanismos financieros y técnicos para alcanzar las mejoras.

Para ello, Agrobanco ha desarrollado un programa de Alfabetización Financiera en comunidades nativas y campesinas, adaptado a la

naturaleza y necesidades de estas. Se trabaja en una primera etapa en las comunidades de El Tigre, en Loreto y Paccaritambo, Paruro, en Cusco.

El Programa cuenta con módulos de Planificación de Finanzas y Ahorro, Crédito, Cultura de Pago y Seguros, Gestión Empresarial y Formalización, Gestión Ambiental.

Se busca que los usuarios de esta ventana tengan no solo capacidades para mejorar sus prácticas agrícolas, sino conocimiento y dominio de sus finanzas.

TUMBES

El número de créditos creció en 2064%, subiendo de 64 a 1,385 mientras que el saldo de colocaciones subió de S/637 mil a S/25.7 millones, una variación de 3,931%. Se atendió a 583 clientes nuevos; 454 son clientes exclusivos. 19% de los clientes son mujeres; 25% son poseionarios y 48%, propietarios.

PIURA

El número de créditos creció en 366%, subiendo de 707 a 3,298; mientras que el saldo de colocaciones subió de S/9.7 millones a S/96.1 millones, una variación de 884%. Desde las oficinas de Piura, Sullana, Chulucanas, Tambogrande y La Unión se atendió a 877 clientes nuevos; 1,866 son clientes exclusivos. 12% de los clientes son mujeres; 26% son poseionarios y 39%, propietarios.

LAMBAYEQUE

El número de créditos creció en 148%, subiendo de 344 a 853, mientras que el saldo subió de S/10 millones a S/140 millones, una variación de 1298%. A través de las oficinas de Chiclayo y Olmos, atendió a 167 clientes nuevos; 557 son clientes exclusivos. 20% de los clientes son mujeres; 20% son poseionarios y 42%, propietarios.

LA LIBERTAD

El número de créditos creció en 124%, subiendo de 618 a 1,385; mientras que el saldo de colocaciones subió de S/10.3 millones a S/61.6 millones, una variación de 495%. Desde sus oficinas de Trujillo, Chepén y Virú Chao, se atendió a 882 clientes nuevos. 1,342 son clientes exclusivos. 27% de los clientes son mujeres; 22% son poseionarios y 22%, propietarios.

ANCASH

En créditos el crecimiento fue de 878%, subiendo de 298 a 2,914; mientras que el saldo de colocaciones subió de S/4.5 millones a S/62 millones, una variación de 1253%. Se habilitó 3,278 has de espárragos, palto, ají paprika, caña de azúcar, maíz amarillo duro, maíz amiláceo, maíz choclo, papa, cereales, melocotón, aguaymanto, producción de leche, flores, entre otros.

PASCO

El número de créditos creció en 622%, subiendo de 629 a 4,543 mientras que el saldo de colocaciones subió de S/9.9 millones a S/84 millones, una variación de 749%. A través de las oficinas de Pasco, Oxapampa y Villa Rica, se atendió a 1,643 clientes nuevos; 2,187 son clientes exclusivos. 20% de los clientes son mujeres; 21% son poseionarios y 51%, propietarios.

LIMA

El número de créditos creció en 81%, subiendo de 1,174 a 2,126, mientras que el saldo subió de S/44 millones a S/111 millones, que representa una variación de 151%. A través de las oficinas ubicadas en Lima, Huacho, Barranca, Cañete, Santa Anita, Huaral y Huaura, atendió a 815 clientes nuevos.

HUANCAVELICA

En esta Región, se colocó créditos por S/5 millones, para atender a 360 productores, registrando un crecimiento de 45% del año 2011 al 2015. Se atendió a 95 clientes nuevos, destacando, además, que todos los clientes se encuentran bajo la línea de pobreza.

ICA

El número de créditos creció en 233%, subiendo de 417 a 1,387; mientras que el saldo de colocaciones subió de S/70.8 millones a S/325 millones, una variación de 430%. Desde sus oficinas de Chíncha, Pisco e Ica, atendió a 158 clientes nuevos; 1,232 de sus clientes son exclusivos; 26% son mujeres.

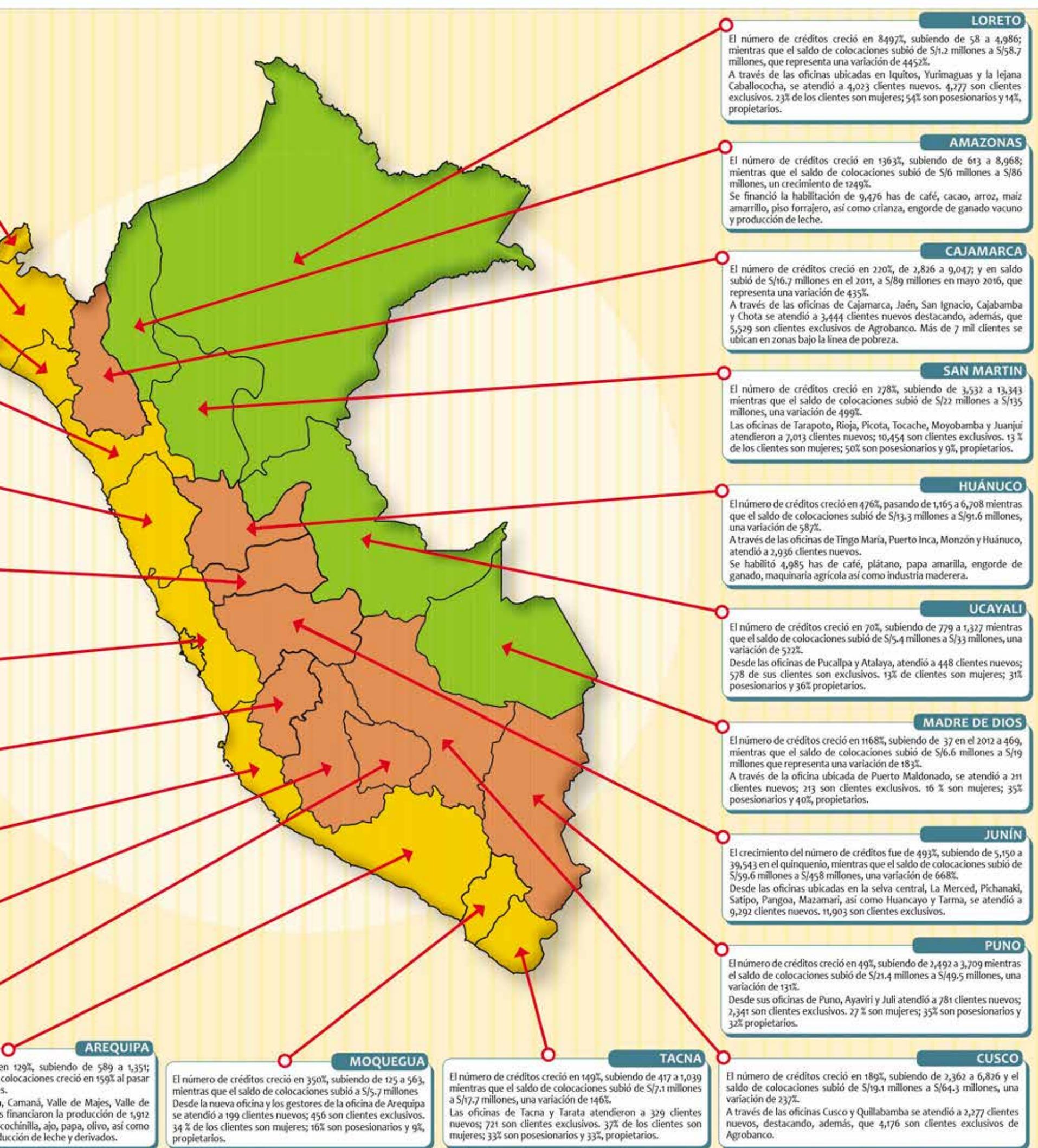
AYACUCHO

Los créditos crecieron de 913 a 4,089, que representa una variación de 348%; mientras que el saldo creció de S/9.7 millones a S/47 millones, variación de 379%. Las oficinas de Ayacucho y San Francisco, atendieron a 1,073 clientes nuevos. Destacar que 2,679 son clientes exclusivos, que se ubican en los niveles de pobreza.

APURÍMAC

El crecimiento de 413 créditos a 1,915 que representa un salto de 364%; y el saldo de colocaciones creció de S/2.7 millones a S/15 millones, una variación de 429%. Desde las oficinas de Ancohuaylo, Andahuaylas y Abancay, se atendió a 886 clientes nuevos. Destacar que 1,830 son clientes exclusivos, todos ubicados en zonas de pobreza.

Los créditos crecieron... mientras que el saldo de... de S/20.6 a S/52.3 millones. Las oficinas de Arequipa, Tambo e Irrigación Maje... hectáreas de arroz, uva, engorde de ganado, pro...



AREQUIPA

El número de créditos creció en 129%, subiendo de 589 a 1,351; mientras que el saldo de colocaciones creció en 159% al pasar de S/1.2 millones a S/1.9 millones. Desde las oficinas de Arequipa, Camaná, Valle de Majes, Valle de la Virgen y San Juan de los Ríos se atendió a 1,912 clientes nuevos; 456 son clientes exclusivos. 34% de los clientes son mujeres; 16% son poseionarios y 9% propietarios.

MOQUEGUA

El número de créditos creció en 350%, subiendo de 125 a 563, mientras que el saldo de colocaciones subió a S/5.7 millones. Desde la nueva oficina y los gestores de la oficina de Arequipa se atendió a 199 clientes nuevos; 456 son clientes exclusivos. 34% de los clientes son mujeres; 16% son poseionarios y 9% propietarios.

TACNA

El número de créditos creció en 149%, subiendo de 417 a 1,039 mientras que el saldo de colocaciones subió de S/7.1 millones a S/17.7 millones, una variación de 146%. Las oficinas de Tacna y Tarata atendieron a 329 clientes nuevos; 721 son clientes exclusivos. 37% de los clientes son mujeres; 33% son poseionarios y 33% propietarios.

CUSCO

El número de créditos creció en 189%, subiendo de 2,362 a 6,826 y el saldo de colocaciones subió de S/19.1 millones a S/64.3 millones, una variación de 237%. A través de las oficinas Cusco y Quillabamba se atendió a 2,277 clientes nuevos, destacando, además, que 4,176 son clientes exclusivos de Agrobanco.

PUNO

El número de créditos creció en 49%, subiendo de 2,492 a 3,709 mientras que el saldo de colocaciones subió de S/21.4 millones a S/49.5 millones, una variación de 131%. Desde sus oficinas de Puno, Ayaviri y Juli atendió a 781 clientes nuevos; 2,341 son clientes exclusivos. 27% son mujeres; 35% son poseionarios y 32% propietarios.

JUNÍN

El crecimiento del número de créditos fue de 493%, subiendo de 5,150 a 39,543 en el quinquenio, mientras que el saldo de colocaciones subió de S/59.6 millones a S/458 millones, una variación de 668%. Desde las oficinas ubicadas en la selva central, La Merced, Pichanaki, Satipo, Pangoa, Mazamari, así como Huancayo y Tarma, se atendió a 9,292 clientes nuevos. 11,903 son clientes exclusivos.

MADRE DE DIOS

El número de créditos creció en 1168%, subiendo de 37 en el 2012 a 469, mientras que el saldo de colocaciones subió de S/6.6 millones a S/19 millones que representa una variación de 183%. A través de la oficina ubicada de Puerto Maldonado, se atendió a 211 clientes nuevos; 213 son clientes exclusivos. 16% son mujeres; 35% poseionarios y 40% propietarios.

UCAYALI

El número de créditos creció en 70%, subiendo de 779 a 1,327 mientras que el saldo de colocaciones subió de S/5.4 millones a S/33 millones, una variación de 522%. Desde las oficinas de Pucallpa y Atalaya, atendió a 448 clientes nuevos; 578 de sus clientes son exclusivos. 13% de clientes son mujeres; 31% poseionarios y 36% propietarios.

HUÁNUCO

El número de créditos creció en 476%, pasando de 1,165 a 6,708 mientras que el saldo de colocaciones subió de S/13.3 millones a S/91.6 millones, una variación de 587%. A través de las oficinas de Tingo María, Puerto Inca, Monzón y Huánuco, atendió a 2,936 clientes nuevos. Se habilitó 4,985 has de café, plátano, papa amarilla, engorde de ganado, maquinaria agrícola así como industria maderera.

SAN MARTÍN

El número de créditos creció en 278%, subiendo de 3,532 a 13,343 mientras que el saldo de colocaciones subió de S/22 millones a S/135 millones, una variación de 499%. Las oficinas de Tarapoto, Rioja, Picota, Tocache, Moyobamba y Juanjui atendieron a 7,013 clientes nuevos; 10,454 son clientes exclusivos. 13% de los clientes son mujeres; 50% son poseionarios y 9% propietarios.

CAJAMARCA

El número de créditos creció en 220%, de 2,826 a 9,047; y en saldo subió de S/16.7 millones en el 2011, a S/89 millones en mayo 2016, que representa una variación de 435%. A través de las oficinas de Cajamarca, Jaén, San Ignacio, Cajabamba y Chota se atendió a 3,444 clientes nuevos destacando, además, que 5,529 son clientes exclusivos de Agrobanco. Más de 7 mil clientes se ubican en zonas bajo la línea de pobreza.

AMAZONAS

El número de créditos creció en 1363%, subiendo de 613 a 8,968; mientras que el saldo de colocaciones subió de S/6 millones a S/86 millones, un crecimiento de 1249%. Se financió la habilitación de 9,476 has de café, cacao, arroz, maíz amarillo, piso forrajero, así como crianza, engorde de ganado vacuno y producción de leche.

LORETO

El número de créditos creció en 8497%, subiendo de 58 a 4,986; mientras que el saldo de colocaciones subió de S/1.2 millones a S/58.7 millones, que representa una variación de 4452%. A través de las oficinas ubicadas en Iquitos, Yurimaguas y la lejana Caballococha, se atendió a 4,023 clientes nuevos. 4,277 son clientes exclusivos. 23% de los clientes son mujeres; 54% son poseionarios y 14% propietarios.

BANCO VERDE

Promovemos la conservación del Medio Ambiente

Desde hace dos años, Agrobanco en su rol de banco de desarrollo, está en proceso de conversión en Banco Verde, asumiendo su responsabilidad de promover el aprovechamiento sostenible de los recursos, conservar el medio ambiente y contribuir al desarrollo de una economía baja en carbono, en el marco de los compromisos del Perú con las instancias internacionales.

En esta línea, Agrobanco implementará servicios financieros orientados a

desarrollar una Agricultura Climáticamente Inteligente.

El objetivo es mejorar la sostenibilidad económica, social y ambiental de la gestión, minimizando el riesgo crediticio, optimizando el uso eficiente de recursos del Banco a través de prácticas eco eficientes. La meta es incrementar la Cartera Verde desde 9.6% en 2015, hasta 26.6% en 2019.

Con una línea crediticia obtenida de la Agencia Francesa de Desarrollo – AFD



Alain Humen, Director AFD; Fabrice Mauriès, Embajador de Francia; Enrique Díaz, Presidente de Agrobanco y Walther Reátegui, Gerente General de Agrobanco.

por US\$ 57 millones, se priorizará el financiamiento a productores que realicen estas prácticas, quienes contarán con un plus de asistencia, de un

aporte no reembolsable de la Unión Europea por 5 millones de euros. Asimismo, aplicará un Sistema de Administración de Riesgos Ambientales

y Sociales - SARAS, para implementar productos financieros verdes, capacitar y sensibilizar a productores y continuar con la medición de la huella

de carbono en sus oficinas.

Agrobanco ha firmado el Protocolo Financiero Verde en 2014 con ASBANC y la Asociación de Cajas Municipales, durante la COP 20 en Lima; ha implementado el Departamento de Banco Verde y ha participado de manera en la COP 21, en París.

Mantiene un convenio con la Cooperación Alemana, que ha incorporado un experto forestal al Banco, para la formación de la unidad de Negocios Agroforestales.

AGROFORESTERÍA EN COMUNIDADES NATIVAS

El desarrollo de actividades de agroforestería en la selva central ha unido en compromiso a las Comunidades nativas de Villa Rica, en Oxapampa, región Pasco y al Banco Agropecuario, que trabajan de manera conjunta en su promoción y desarrollo, a través de la entrega de créditos forestales.

La agroforestería es una estrategia que fomenta el manejo asociado de especies forestales y agropecuarias en una misma parcela, en un espacio y tiempo determinado, donde el banco financia la instalación del cultivo, que puede ser plátano; del café o cacao y de la especie maderable, en plazos adaptados al desarrollo de todos los componentes del sistema.



Walther Reátegui, Gerente General de Agrobanco, en taller nativo

En este proceso, la agroforestería incrementa la calidad de los productos, que se desarrollan en mejores condiciones de sombra y clima, lo que redundará en

un mejor precio en el mercado; promueve la capitalización del productor, al aprovechar la madera comercial. Asimismo, logra reducir los costos de pro-

ducción, en especial de fertilizantes, plaguicidas y labores culturales.

Logra beneficios agrónómicos, reduciendo riesgos

agrícolas, aumentando la sostenibilidad del área productiva, genera nutrientes naturales, mejora la calidad y humedad del suelo, y protege contra las erosiones.

Agrobanco financia una cadena de 14 productores de la comunidad Ñagazu, para desarrollo de agroforestería con café, plátano y eucalipto. También en la comunidad de Churumazu y en el distrito de Iscozacín. Se debe recordar que Agrobanco es la única entidad financiera del país que invierte en este sector. En octubre del año pasado, entregó un primer crédito a la Comunidad Nativa Shipiba San Francisco de Yarinacocha, en Ucayali, destinado a la producción agrícola, agroforestería e instalación de especies maderables.

Agrobanco inició su presencia en el sector forestal en 2012, a través del financiamiento de capital de trabajo e inversión a concesiones en bosques, en las regiones de Madre de Dios, Ucayali, Huánuco, Loreto y San Martín desembolsando hasta la fecha S/ 20 millones, a medianos empresarios.



**LA POSITIVA SEGUROS FELICITA A
AGROBANCO POR SU 14° ANIVERSARIO**

PROMOVIENDO LA INCLUSIÓN FINANCIERA:
MÁS CRÉDITOS Y SEGUROS AGRÍCOLAS PARA
LOS MICRO Y PEQUEÑOS PRODUCTORES.

La Positiva
Seguros



**SALUDAMOS A AGROBANCO
EN SU 14 ANIVERSARIO**

Y RECONOCEMOS SU IMPORTANTE LABOR DURANTE ESTOS AÑOS,
IMPULSANDO Y LIDERANDO EL DESARROLLO AGRÍCOLA DEL PERÚ.

ACTIVIDADES

Articulación con productores

Agrobanco ha organizado jornadas de trabajo en el interior del país, en el marco de los denominados “Desayunos Agrarios”, con el objetivo de potenciar el financiamiento agrícola y promover la asociatividad entre los pequeños y medianos productores.

En Ica, durante la reunión ‘Financiamiento para el Desarrollo de la Agroexportación’, se firmó un convenio con el Gobierno Regional, con la finalidad de reforzar los mecanismos de financiamiento

orientados a promover cultivos de agroexportación, en la que participen la gran empresa y los pequeños y medianos productores individuales u organizados en asociaciones y cooperativas.

En Chiclayo, durante el desayuno ‘Desarrollo del Agro en la región Lambayeque’, se anunció que Agrobanco ampliará su cobertura de servicios y productos que brinda desde sus oficinas de Chiclayo y Olmos, orientándolos a la promoción de la asociatividad y capitalización.



Julio Dietz, Gerente de Negocios; Enrique Díaz, Presidente y Carlos Ginocchio, Gerente de Desarrollo.

En ese sentido, se tiene proyectado colocar en la región Lambayeque, créditos por S/160 millones en el presente año, lo que representará un crecimiento de 26% respecto al 2015, en el que se entregaron créditos por S/127 millones. Es-

pecial énfasis tendrá el crédito pecuario orientado a financiar proyectos de mejoramiento genético, mejora de pastos, engorde y procesamiento de ganado, producción de leche y derivados lácteos, así como la instalación de

núcleos reproductores de caprinos de raza que se difundirá entre pequeños ganaderos de la región.

En el desayuno ‘Desarrollo del Agro en la Región Cajamarca’, se anunció continuar

incentivando la asociatividad y capitalización de los productores, a través del mecanismo de “Profundización Financiera”, que permite apoyar a los productores con limitado acceso al sistema financiero, en alianza con los gobiernos regionales y locales. En Cajamarca la canasta de productos contempla financiamiento de la producción de café, palto, arroz, papa, plátano, así como engorde de ganado, ganado lechero, crianza de cuyes, maquinaria agrícola y otros de la colocación.



Inauguración Oficina Especial de Moquegua

EN MOQUEGUA

Agrobanco sumó una nueva Oficina Especial para atender las demandas del agro sureño. Se trata de la OE Moquegua, que atenderá a productores de las provincias de Ilo, Mariscal Nieto y General Sánchez Cerro, con una variedad de productos y servicios financieros especializados, como créditos de campaña, adquisición de maquinaria, compra de

tierras, seguro agrícola, ganadería, con la finalidad de promover su capitalización y desarrollo.

Moquegua es una región con potencial para desarrollar con calidad y sostenibilidad, productos como uva de mesa, orégano, palta, olivo, así como promover la actividad ganadera desde la crianza y engorde de vacunos, y producción de

leche y derivados.

Los créditos permitirán fortalecer y afianzar el crecimiento del sector agropecuario en la región, en especial de productos destinados a la agroexportación y actividades pecuarias.

La nueva Oficina Especial de Agrobanco, se encuentra en la Calle Ilo N° 496, Moquegua.

CONVENIO CAF: DIVERSIFICACIÓN

Pequeños y medianos productores agropecuarios clientes de Agrobanco, ingresarán a las cadenas agroexportadoras, en el marco del Plan Nacional de Diversificación Productiva que recibió respaldo financiero de la CAF -banco de desarrollo de América Latina, a través de una línea de crédito por USD

30 millones otorgada al Banco Agropecuario.

El Plan Nacional de Diversificación Productiva, considera clave el financiamiento al pequeño y mediano productor, poco atendido por la banca tradicional, con el fin de ampliar y diversificar la frontera agrícola.

En ese sentido, se destaca que la estrategia de CAF prioriza la agroindustria como uno de los principales objetivos de la institución en el ámbito privado, debido a la perspectiva de crecimiento del sector en Perú y a su alta capacidad de generación de empleo.

Los recursos facilitados por

CAF, apoyarán la articulación de esfuerzos entre asociaciones y cooperativas en iniciativas de mejora de la productividad en la agroindustria así como de la inserción e inclusión de un mayor número de pequeños y medianos agricultores a las grandes cadenas productivas y agroexportadoras del país.



Alex Ismiño, Gerente de Finanzas; Enrique Díaz, Presidente; Eleonora Silva, Representante CAF en Perú y Walther Reátegui, Gerente General de Agrobanco.



"Una familia comprometida con el país"

Stenica representante exclusivo de New Holland en Perú. Contamos con sucursales en Camaná, Chiclayo, Piura, Huancayo, Tarapoto, Ica y Huaraz y con una red de concesionarios a nivel nacional para brindar el servicio que nuestros clientes merecen.

OFICINA PRINCIPAL LIMA:

Central telefonica: (01) 417-3030 Stenica Tv.
Av. Nicolás Ayllón 2285, Ate - Lima Stenica

SUCURSAL CAMANÁ

Av. Lima 661
Camaná - Arequipa
T. F. (054) 57-1183
stenica@stenica.com

SUCURSAL ICA

Carretera Panamericana Sur
Km. 296 - Ica
T.F. (056) 77-5330
ica@stenica.com

SUCURSAL HUANCAYO

Av. Mariscal Castilla 2906
El Tambo - Huancayo
T. F. (064) 24-3459
huancayo@stenica.com

SUCURSAL TARAPOTO

Jr. Jimenez Pimentel 1405
Tarapoto - San Martín
T.F. (042) 52-7217
tarapoto@stenica.com

SUCURSAL CHICLAYO

Lote 2, MZ. 31, Chosica del Norte - Distrito de la victoria
T.F. (074) 21-4114
chiclayo@stenica.com

SUCURSAL PIURA

Av. Sánchez Cerro 1699
Piura
T.F. (073) 30-0739
piura@stenica.com

SUCURSAL HUARAZ

Av. Centenario 2636
Independencia - Huaraz
T.F. (043) 45-6523
huaraz@stenica.com

SUCURSAL CAJAMARCA

Vía de Evitamiento Norte
N° 1854 - Cajamarca
T.F. (076) 36-3918
cajamarca@stenica.com



Saluda a AGROBANCO al cumplir 14 años de fructífera labor en beneficio del Agro Nacional



www.vidagro.com.pe

Telf.: 348-4726 ventas@vidagro.com.pe



FELICITAMOS A AGROBANCO POR SU 14º ANIVERSARIO

Saludamos a Agrobanco por su 14º aniversario siendo el principal instrumento de apoyo financiero para el desarrollo sostenido y permanente del sector agropecuario.

Unimaq es una empresa especializada en brindar soluciones integrales en maquinaria ligera, a través de la venta y alquiler de equipos nuevos y usados, repuestos y un completo servicio postventa a nivel nacional. Además, es representante de Valtra, marca líder en tractores e implementos agrícolas.

RED DE OFICINAS A NIVEL NACIONAL
T. (+511) 202 1300 / (+511) 202 1400
www.unimaq.com.pe / www.conexionesunimaq.com.pe
www.clubunimaq.com.pe / contact.center@unimaq.com.pe
 /UnimaqPeru

EL ESPECIALISTA EN EQUIPOS LIGEROS



Programas especiales

PROGRAMA CAFÉ

Agrobanco ha desarrollado, por tercer año consecutivo, una intensa campaña de apoyo a los cafetaleros del país, en el marco del Programa de Renovación de Cafetales, afectados por la roya amarilla.



En ese sentido, con recursos propios y del Fondo AgroPerú, del Ministerio de Agricultura y Riego, atiende a 57,716 productores cafetaleros a través de la compra de deuda, re-

novación, mantenimiento y rejuvenecimiento de cafetos. La inversión sumó S/647 millones que permitieron habilitar 92,749 hectáreas, con énfasis en la atención por contra-restrar los efectos de la roya amarilla.

En renovación de cafetos se financia a 32,855 productores. En compra de deuda, a 3,822 en rejuvenecimiento a 3,578 productores, mientras que en mantenimiento se asiste a 17,461 cafetaleros.

PROGRAMA VRAEM

La presencia de Agrobanco en el Valle de los Ríos Apurímac, Ene y Mantaro - VRAEM, data de setiembre del 2012, a través de una evolución en capacidad de atención y autonomía.

En ese sentido, el crédito acumulado dirigido a pequeños y medianos productores de la zona, atendió a 14,357 clientes con un saldo de colocaciones que supera los S/ 160 millones, que han permitido

habilitar en total 28 mil hectáreas.

En el VRAEM, Agrobanco participa también en el Plan de Desarrollo Productivo, a cargo del Ministerio de Agricultura y Riego - MINAGRI, y orienta sus capacidades a promover asociatividad y fortalecimiento de las organizaciones de productores nativos, dedicados a la producción de café, plátano, piña, naranja, cacao, entre otros.

La mora contable promedio en el VRAEM es de 1.35 %, nivel notoriamente inferior al promedio nacional del Banco.

De otro lado, en el marco del programa de Reconversión Productiva, liderado por el Ministerio de Agricultura y Riego, ha financiado un paquete de 100 planes de negocios por S/ 29 millones, destinados al desarrollo de cultivos como café, cacao y piña.

PROGRAMA ALGODÓN

Ocho cooperativas algodonerías de la costa central trabajan con recursos otorgados por Agrobanco, en el marco del programa de crédito para acopio y comercialización, que ha desembolsado S/ 20 millones.



Se trata de las cooperativas Fibras Peruanas, Fermín Tangüis, Impulsando el Agro, Nuevo Perú, Copagro, Asociación del Norte Chico de Huacho,

Agroindustriales y Afro-cultural. Asimismo en la campaña algodonería financia, con recursos propios y del Fondo AgroPerú a 2,267 productores que habilitaron 6,610 has.

Agrobanco promueve

asociatividad entre los pequeños productores de los valles de Ica, Pisco, Chincha, Cañete, Chimbote, Chiclayo, Huaral y Huacho. El programa desembolsó S/24 millones y cuenta con una línea de S/30.9 millones.

SUPERINTENDENCIA DEL MERCADO DE VALORES

El Mercado Alternativo de Valores: una nueva alternativa de financiamiento empresarial

La Superintendencia del Mercado de Valores, SMV, ha implementando en los últimos años un conjunto de iniciativas para facilitar el acceso de empresas de menor tamaño al mercado de valores y contribuir así con su desarrollo.

Dentro de dichas iniciativas destaca la creación del Mercado Alternativo de Valores (MAV), segmento del mercado para la realización de ofertas públicas primarias y secundarias de acciones, bonos o instrumentos de corto plazo de empresas no corporativas con ingresos menores a S/ 350 millones.

El MAV flexibiliza el acceso de tales empresas al mercado de valores, pues se han reducido los costos y tiempos de emisión, alligerados los requisitos de inscripción en el Registro

MERCADO ALTERNATIVO DE VALORES

Condiciones:
Resolución SMV N° 025-2012-SMV/01



RPMV: Registro Público del Mercado de Valores
Fuente: Superintendencia del Mercado de Valores

Público del Mercado de Valores y de revelación inicial y periódica de información, así como se ha puesto al alcance de las empresas formatos estructurados que simplifican la presentación de la información requerida; facilitando con ello una mayor inclusión financiera, sin menoscabar la protección a los inversionistas.

Para las empresas, el MAV significa la posibilidad de financiar sus actividades productivas en condiciones competitivas frente a otras alternativas tradicio-

nales de financiamiento, e incorporar dentro de su gestión mejores prácticas de gobierno corporativo que les permitan obtener un mejor perfil de riesgo y mejores condiciones al momento de emitir sus valores.

A la fecha, el MAV ha posibilitado que diez empresas accedan al mercado de valores, captando nueve de ellas recursos por más de US\$ 41 millones, atraídas por las bondades que esta alternativa de financiamiento empresarial ofrece.



Mercado Alternativo de Valores - MAV
Diez nuevos emisores no corporativos

Empresa	Actividad Económica	Ingresos	Programa de Emisión	Colocaciones	Instrumento	Rango de tasas (%)
Agrícola Chavin de Huanter	Producción y comercialización de frutas y vegetales	US\$ 11 mil	US\$ 3.0 mil	US\$ 7.3 mil	Instrumentos de Corto Plazo	5.0 - 6.0
A. Jaime Rojas	Equipamiento Médico Integral	US\$ 9 mil	US\$ 6.6 mil	US\$ 6.4 mil	Instrumentos de Corto Plazo y Bonos Corporativos	5.0 - 7.5
Triton Rental	Venta, alquiler y mantenimiento de maquinarias	US\$ 23 mil	US\$ 2.0 mil	US\$ 6.0 mil	Instrumentos de Corto Plazo	3.8 - 6.0
Laboratorio Medrock	Industria Farmacéutica	US\$ 11 mil	US\$ 3.0 mil	US\$ 7.5 mil	Instrumentos de Corto Plazo	2.4 - 6.3
Edpyme Inversiones la Cruz	Otorgamiento de préstamos prendarios y micropréstamos	US\$ 15 mil	US\$ 23.3 mil	US\$ 9.7 mil	Instrumentos de Corto Plazo y Bonos Corporativos	6.0 - 9.9
Tekton Corp	Negocios Inmobiliarios	US\$ 5 mil	US\$ 2.5 mil	US\$ 1.5 mil	Instrumentos de Corto Plazo	4.5 - 5.0
Electrovia	Instalaciones de red eléctrica	US\$ 48 mil	US\$ 5.0 mil	US\$ 3.3 mil	Instrumentos de Corto Plazo	7.1 - 8.8
Ciudaris	Negocios Inmobiliarios	US\$ 18 mil	US\$ 6.1 mil	US\$ 1.2 mil	Bonos Corporativos	7.5
BPO Consulting	Centro de contacto y servicios	US\$ 6 mil	US\$ 1.0 mil	US\$ 0.5 mil	Instrumentos de Corto Plazo	8.5
Globokas Perú	Gestión de redes de agencias bancarias	US\$ 9 mil	-	-	Acciones	-



14 años trabajando por el Perú

**Tres de cada diez créditos al agro,
los entrega Agrobanco**



Somos VERDE... seámoslo SIEMPRE!

www.agrobanco.com.pe



Knowledge grows

Producción
y calidad

Siempre contigo en el campo



¡Feliz Día del Campesino!

Amigo agricultor, queremos agradecer tu esforzada labor y comprometernos a transmitir conocimientos y a que nuestras soluciones y productos generen crecimiento para ti y tus cultivos de manera rentable, sostenible y responsable con el medio ambiente. ¡FELIZ DÍA!

Yara es Buena Cosecha

www.yara.com.pe

[f/YaraPeruOficial](https://www.facebook.com/YaraPeruOficial) [@YaraPeru](https://twitter.com/YaraPeru) [@YaraPeru](https://www.instagram.com/YaraPeru)