



2

**CRÉDITO  
COMPRA DE  
CAMPOS**

**Banco de la República  
Oriental del Uruguay (BROU)**

# Crédito Compra de Campos

Banco de la  
República Oriental  
del Uruguay  
(BROU)

## RESUMEN

El producto «Compra de Campos» es una iniciativa financiera diseñada para facilitar el acceso a la propiedad de la tierra, especialmente dirigida a pequeños productores rurales. Su objetivo principal es ayudar a los productores agropecuarios a adquirir tierras para expandir sus actividades productivas o para iniciar nuevos emprendimientos. Este producto ofrece condiciones financieras favorables, como plazos extendidos de hasta 30 años para el repago del crédito, lo cual es significativamente más largo que los plazos ofrecidos por otras instituciones financieras en el mercado uruguayo. Además, los productores pueden optar por financiar la compra de tierras en dólares o en unidades indexadas, lo que brinda flexibilidad para adaptarse a las preferencias y necesidades financieras individuales. El programa también se caracteriza por su enfoque inclusivo, ya que está diseñado para atender tanto a medianas y grandes empresas agropecuarias como a micro y pequeños productores familiares. Para los últimos, el programa ofrece un financiamiento de hasta el 90 % de la inversión en tierras, lo que facilita aún más su acceso a la propiedad. Entre los años 2021 y 2023 el número de operaciones y los montos financieros evidenciaron un sostenido incremento. A enero 2024 se contabilizaban 383 operaciones de crédito otorgadas bajo la línea Compra de Campo, con un saldo total de US\$188 millones, lo que representó un aumento promedio anual de 30 % de operaciones y de 70 % del saldo medido en millones de dólares. En términos de montos promedio, el crédito concedido a grandes empresas se ubicó en US\$ 3.7 millones, siendo de US\$ 466 mil en el caso de los medianos, US\$ 359 mil en los pequeños y US\$ 103 mil en el caso de los microempresarios.

## ABSTRACT

The «Compra de Campos» product is a financial initiative designed to facilitate land ownership, especially targeting small rural producers. Its main objective is to help agricultural producers acquire land to expand their productive activities or to start new ventures. This product offers favorable financial conditions, such as extended repayment terms of up to 30 years, which are significantly longer than those offered by other financial institutions in the Uruguayan market. Additionally, producers can choose to finance land purchases in dollars or in indexed units, providing flexibility to adapt to individual financial preferences and needs. The program is also characterized by its inclusive approach, as it is designed to serve both medium and large agricultural businesses as well as micro and small family producers. For the latter, the program offers financing of up to 90 % of the land investment, further facilitating access to ownership. Between 2021 and 2023, the number of transactions and financial amounts showed a sustained increase. As of January 2024, there were 383 credit transactions granted under the Compra de Campos line, with a total balance of US\$188 million, representing an average annual increase of 30 % in transactions and 70 % in the balance measured in millions of dollars. In terms of average amounts, the credit granted to large companies was US\$3.7 million, compared to US\$466,000 for medium-sized businesses, US\$359,000 for small businesses, and US\$103,000 for microentrepreneurs.

## RESUMO

O produto «Compra de Campos» é uma iniciativa financeira criada para facilitar o acesso à propriedade da terra, especialmente voltada para pequenos produtores rurais. Seu principal objetivo é apoiar os produtores agrícolas na compra de terras para expandir suas atividades produtivas ou iniciar novos empreendimentos. Esse produto oferece condições financeiras favoráveis, como prazos estendidos de até 30 anos para o pagamento do empréstimo, o que é significativamente mais longo do que os prazos oferecidos por outras instituições financeiras no mercado uruguaio.

Além disso, os produtores podem optar por financiar a compra de terras em dólares ou em unidades indexadas, proporcionando flexibilidade para atender às preferências individuais e às necessidades financeiras. O programa também se caracteriza por sua abordagem inclusiva, pois foi projetado para atender tanto a empresas agrícolas de médio e grande porte quanto a micro e pequenos agricultores familiares. Para esses últimos, o programa oferece financiamento de até 90 % do investimento em terras, o que facilita ainda mais o acesso à propriedade. Entre 2021 e 2023, o número de operações e os valores financeiros aumentaram de forma constante. Em janeiro de 2024, foram concedidas 383 operações de crédito no âmbito da linha Compra de Terrenos, com um saldo total de US\$ 188 milhões, representando um aumento médio anual de 30 % das operações e 70 % do saldo medido em milhões de dólares. Em termos de valores médios e considerando o tamanho da empresa: as grandes empresas receberam empréstimos no valor de US\$ 3,7 milhões; as médias, de US\$ 466 mil; as pequenas, de US\$ 359 mil e, por fim, as microempresas, de US\$ 103 mil.



# 1. ACERCA DEL BANCO REPÚBLICA

El Banco de la República (BROU) fue creado el 4 de agosto de 1896 como un banco mixto en forma de sociedad anónima, siendo en la actualidad un ente autónomo del dominio comercial de propiedad 100 % del Estado uruguayo. Su carta orgánica configura un cuerpo normativo moderno, completo y pragmático que abarca toda la operativa de un banco múltiple, comercial y de fomento a la vez.

El gobierno y la administración del banco están a cargo de un directorio, compuesto de un presidente y cuatro directores designados por el presidente de la República en acuerdo con el Consejo de Ministros, previa venia de la Cámara de Senadores, la que es otorgada sobre propuesta del Poder Ejecutivo motivada en las condiciones personales, funcionales y técnicas de los candidatos.

## Misión

Contribuir al desarrollo productivo, económico y social del país, brindando soluciones financieras eficientes a emprendimientos públicos y privados, familias e individuos, aunando la necesaria rentabilidad de la actividad con el cumplimiento del compromiso social, el cuidado de la confianza y los ahorros de sus depositantes.

## Visión

Como Banco País, con un doble rol de banco comercial y de desarrollo, operan en un mercado competitivo, ofreciendo soluciones mediante la adecuada combinación entre la presencia que su amplia red de sucursales ofrece y la virtualidad que la transformación digital conlleva. Con el cliente en el foco de su accionar, y manteniendo un adecuado equilibrio en la atención de sus empleados, accionista, reguladores y la comunidad en que operamos en cada una de sus decisiones.

El BROU constituye el principal banco comercial y el único banco de desarrollo del Uruguay, con 1,5 millones de clientes, lo que representa más del 40 % de la población total del país.

El banco no goza de ningún beneficio ni privilegio por su condición de banco estatal, estando sujeto a la misma regulación que el resto de la banca, desarrollando su actividad en un mercado altamente competitivo, y siendo su principal fuente de fondeo la captación de depósitos del sector privado residente.



Como banco público y múltiple, atiende a todos los sectores y segmentos económicos del país, a través de una amplia oferta de productos y servicios, adaptados a las necesidades particulares de los clientes, promoviendo la inclusión financiera y el desarrollo productivo del país.

Cuenta para ello con 3,350 funcionarios distribuidos en la mayor red física del sistema financiero local, que cubre todo el territorio nacional, y con el desarrollo de una amplia gama de canales alternativos:



El BROU posee un activo de US\$ 22,495<sup>1</sup> millones, lo que representa el 46 % del total del sistema bancario comercial del Uruguay. El crédito al Sector No Financiero concedido por el banco asciende a US\$ 7,114 millones, lo que le otorga un nivel de participación del 32 %. Como banco universal, ofrece cobertura a todos los sectores de actividad, entre los cuales se destaca la exposición al sector agroindustrial, que representa el 46 % de la cartera crediticia del segmento corporativo. En términos de depósitos, con US\$ 19,278 millones, representa el 46 % del total del sistema.

1 Cifras a diciembre 2023.



## 2. CONOCIENDO EL PRODUCTO

Uruguay ha sido históricamente un país agropecuario, favorecido por las excelentes ventajas naturales existentes. Su relevancia para la economía nacional no se ha limitado exclusivamente a la actividad agropecuaria; el sector posee la capacidad de generar importantes encadenamientos con otras actividades productivas vinculadas a la industria y los servicios. De este modo, el desempeño del sector agropecuario ha constituido una de las bases fundamentales del crecimiento y desarrollo socioeconómico del país. Es así como Uruguay, con una población de 3.5 millones de personas, produce alimentos para 30 millones, y tiene potencial para seguir incrementando esto de forma significativa.

En las últimas décadas, Uruguay ha procurado generar un cambio estructural en el sector, tendiente a garantizar su desarrollo en el marco de las nuevas condiciones y demandas existentes en el país y en el mundo. Ello ha implicado, por una parte, la incorporación de la innovación, tecnológica y de gestión, generando un salto cuantitativo en los niveles de producción y la productividad.

La promoción y el apoyo a la agricultura familiar, a los micro y pequeños productores rurales, resulta crucial en función del rol clave que poseen para un desarrollo inclusivo y sostenible del sector y de la economía uruguaya. Asegurar la permanencia de los productores familiares en su actividad y en el medio rural, implica generar las condiciones adecuadas para abatir sus vulnerabilidades y propiciar su desarrollo. La dificultad en el acceso a la tierra ha sido una de las problemáticas más importantes para productor familiar, así como una prioridad para las políticas públicas.

El BROU es la principal institución financiera del país, y el único banco de desarrollo. Como tal, ha tenido un rol clave en el fomento del crecimiento y desarrollo del país, y en particular, en el apoyo al sector agropecuario en su totalidad. El producto financiero «Compra de Campos» se inscribe en el contexto descrito, con un claro cometido en su Programa Pymes: posibilitar y facilitar el acceso a la propiedad de la tierra a los pequeños productores rurales del Uruguay.

El documento se estructura en diversos apartados que apuntan a explicar el contexto, los objetivos perseguidos, las características del producto y de los potenciales clientes, así como los beneficios otorgados y el papel de los actores institucionales. Por último, se analizan los resultados obtenidos por el producto, sus ventajas y las lecciones aprendidas.



### 3. OBJETIVOS DEL PRODUCTO FINANCIERO

El BROU, a lo largo de toda su historia ha apoyado a los productores rurales para la adquisición de sus tierras y para sostener, crecer y desarrollar el sistema productivo.

La propuesta de crédito busca acercar a los productores la posibilidad de adquirir las tierras, independientemente del tamaño de las empresas, debido a que se trata de un bien inmueble cuya inversión es relativamente importante respecto al flujo de caja que generan, necesitando largos plazos para el repago. Procuran así, especialmente para los micro y pequeños productores familiares, satisfacer una de sus más importantes demandas, el acceso a la propiedad de la tierra.

El producto de crédito Compra de Campos mejoró la oferta de financiamiento extendiendo los plazos y brindando la posibilidad de financiar en dólares o en Unidades Indexadas. Para empresas medianas y grandes (las que tienen ventas anuales superiores a U\$S 8.000.000) ofrece el financiamiento de hasta el 70 % de la inversión para la compra de campos, en plazos de hasta 15 años, con dos de gracia.

Para los micro y pequeños productores agropecuarios, con el Programa Pymes, se financia hasta el 90 % de la compra de campos, con plazos de hasta 30 años con dos de gracia. El producto se desarrolla bajo el convencimiento de que el acceso a la propiedad de la tierra genera una multiplicidad de externalidades positivas, promoviendo el arraigo de la población rural y fomentando su crecimiento y expansión, favoreciendo así un sistema de desarrollo rural equitativo, inclusivo y sostenible.



## 4. ALINEACIÓN CON EL MANDATO SOCIAL Y OBJETIVOS DEL BANCO

Como se explica en su misión, el BROU posee un fuerte compromiso social, el cual guía su gestión en favor de la promoción del crecimiento y desarrollo socioeconómico y sostenible del país.

El sector agropecuario/agroindustrial constituye uno de los pilares productivos del país. En este sentido, el sector y sus actividades conexas representan en torno del 15 % del PBI, ratio que sube al 80 % si se considera su participación en las exportaciones de bienes.

Uruguay posee una superficie territorial continental pequeña, de apenas 176,215 kilómetros cuadrados, no obstante, el 90 % de la misma se encuentra apta para la explotación agropecuaria, contando además con excelentes condiciones naturales para la producción de alimentos y productos de origen agropecuario. De este modo, el país posee un gran potencial de desarrollo, creando un ecosistema productivo y social sostenible en el medio rural, lo cual implica incorporar innovación a las ventajas naturales, pero también, promover la generación de condiciones adecuadas y equitativas de desarrollo para el medio rural, en particular para la producción familiar.

La agricultura familiar juega un rol esencial para el desarrollo sostenible de Uruguay, al ser una actividad clave en la reactivación de las economías rurales, generando estabilidad y arraigo social.

La agricultura familiar representa el 15 % de la superficie de los establecimientos comerciales con explotación agropecuaria del Uruguay, ratio que sube a más del 60 % si se mide en función de la cantidad de establecimientos, lo que denota la relevancia del micro y pequeño productor rural. A nivel de producción, este segmento representa en promedio el 30 % de la producción total del sector agropecuario. No obstante, dicho promedio esconde participaciones bien distintas, con muchos rubros de alimentos donde su incidencia es fundamental, como lo es la horticultura, donde es mayoritaria.

En las últimas décadas, el sector agropecuario del Uruguay exhibió un fuerte crecimiento, sustentado en un proceso de transformación productiva caracterizado por la incorporación de innovaciones tecnológicas y de transformación en los modelos de gestión. Ello se ha plasmado en el desempeño de las distintas cadenas productivas del país, algunas más tradicionales, como la carne y la leche, y otras más recientes como la soja y la cadena forestal.

Sin embargo, pese a los importantes logros, los productores familiares rurales siguen presentando situaciones de vulnerabilidad e inequidad económica y social que es preciso combatir, y que se han acentuado a partir del impacto negativo del cambio climático.



El acceso a tierras, al recurso natural, constituye un factor fundamental para el desarrollo de las familias productoras rurales. La tenencia de la tierra genera pertenencia, arraigo, favoreciendo la estabilidad y continuidad en la producción de las sucesivas generaciones. Adicionalmente, el alto costo de arrendamiento existente en Uruguay dificulta y desalienta la permanencia de las familias en la producción rural, generando procesos de emigración del campo a la ciudad. Este traslado no solo se traduce en el despoblamiento rural, sino que favorece la concentración en las ciudades, y el aumento de la pobreza en los cordones periféricos de las ciudades.

De este modo, generar condiciones apropiadas para que los micro y pequeños productores tengan acceso a la tierra, se encuentra completamente alineado con el compromiso social del BROU. Es así como el producto Compra de Campos:

- ▶ Favorece el arraigo en el campo de las nuevas generaciones.
- ▶ Favorece la equidad en el acceso al recurso tierra para los pequeños productores.
- ▶ Genera condiciones favorables para el desarrollo de la producción rural familiar.
- ▶ Estimula el sentimiento de pertenencia al medio rural.
- ▶ Favorece la creación de empleo en el medio rural.
- ▶ Frena la emigración del campo a la ciudad, y el aumento de cordones de pobreza en la periferia de las ciudades.
- ▶ Promueve oportunidades de crecimiento y desarrollo de las familias en el medio rural.



- ▶ Promueve el desarrollo de servicios y tecnologías vinculadas a la explotación de la tierra.
- ▶ Favorece condiciones propicias para el cuidado del medio ambiente y la biodiversidad.
- ▶ Genera estabilidad en las condiciones de vida, en el acceso a alimentos y en los ingresos de las familias rurales.
- ▶ Apoya el logro del objetivo estratégico del país de incrementar la producción sostenible de alimentos.

## 5. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

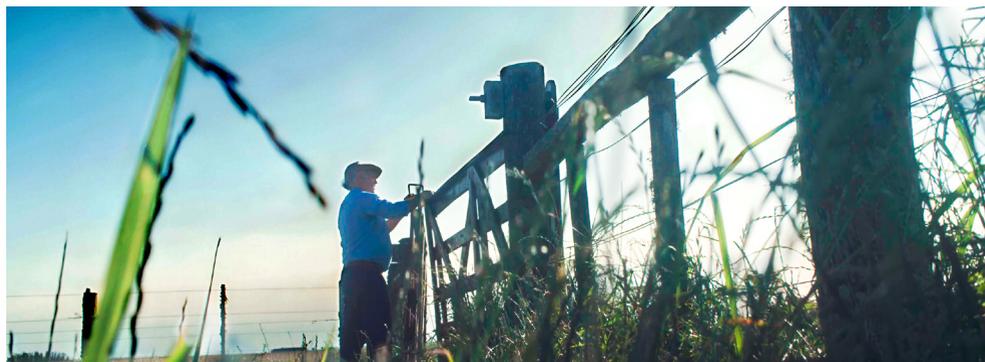
Hasta su puesta en marcha, no existía en el mercado local una oferta financiera que cubriera la demanda existente para el acceso a tierras. La propuesta sentó las bases para contar con un producto de crédito específico para atender la necesidad de largos plazos para el repago de la inversión ocasionada en la compra de campos.

Los bancos comerciales que trabajan en Uruguay solo cuentan con productos específicos para atender otras necesidades de financiamiento de la producción agropecuaria. A modo de ejemplo, se pueden citar líneas crediticias para compra de maquinaria, financiación de cultivos, adquisición de ganado, pero no la existencia de un producto específico para acompañar a los productores en la adquisición de padrones rurales necesarios para la instalación y/o la expansión de la producción. Si bien resulta frecuente observar ofertas de crédito con estructuras de garantía en el ganado de los productores, son generalmente propuestas de créditos en el corto y mediano plazo.

Cabe destacar que el producto Compra de Campos del BROU extendió los plazos para el repago en hasta 15 y 30 años, superando los umbrales que se ofrecían hasta el momento y ofreciendo el mayor plazo de crédito en la plaza local. Adicionalmente, el financiamiento puede pactarse en dólares o unidades indexadas con tasas fijas o variables.

## 6. ANTECEDENTES

Hasta el año 2021, el BROU ofrecía la posibilidad de financiar la compra de campos por hasta el 70 % de la inversión en plazos de hasta 10 años, sin distinción de los tamaños de las empresas. En el caso de nuevos emprendimientos, el importe a financiar no podía superar el 50 % de la inversión y el período de repago también se fijaba en un máximo de 10 años. Durante el 2021, atendiendo a las necesidades diferenciales de las empresas



según su tamaño, se adecuó el plazo del producto Compra de Campos de acuerdo con los segmentos de los productores.

Para las empresas con ventas anuales superiores a U\$8 millones (segmentos mediano y grande) se financió hasta el 70 % de la inversión (hasta el 50 % en el caso de nuevos emprendimientos) en plazos de hasta 15 años. Para micro y pequeños emprendimientos agropecuarios se ofreció financiar hasta el 70 % de la inversión en plazos de hasta 20 años (el máximo a financiar para estos casos es de 200 hectáreas Coneat 100<sup>2</sup>).

Revisando las necesidades de los micro y pequeños productores, en el año 2022 se decidió profundizar la oferta de crédito para la Compra de Campos. Se mantuvieron las características del producto para empresas grandes y medianas y se amplió el Programa Pyme por el que se financia hasta el 90 % de la inversión en plazos de hasta 30 años con un máximo de financiación de 300 hectáreas Coneat 100 de micro y pequeños productores. Adicionalmente se definió la creación de un cupo de tasa estratégica a ser utilizado en colocaciones a tasa fija, que tengan como destino la compra de campos y de otros activos productivos estratégicos, y que estén garantizados por hipotecas de campos que cubran en un 100 % el valor del préstamo. En el caso del producto Compra de Campos del Programa Pyme, dicho cupo se ubicó en US\$ 50 millones (Cuadro N°1).

### Cuadro N° 1

#### Evolución de las Características de la Línea Compra de Campos

Compra de Campos	Hasta 2021	Hasta 2022		Desde 2022	
		Grandes y Medianos	Pequeños y Micro	Grandes y Medianos	Pequeños y Micro
% Inversión a financiar	70%	70%	70%	70%	90%
Plazo	10 años	15 años	20 años	15 años	30 años

2 Índice CONEAT: La superficie equivalente Coneat 100 de un padrón surge de multiplicar la superficie real del mismo por su índice de productividad Coneat, dividido 100. (Estas superficies se expresan en la IC100).



## 7. CARACTERÍSTICAS Y ROL DE LOS SOCIOS ESTRATÉGICOS

Desde el Área Corporativa y el Directorio del BROU, se propició el contacto con diferentes gremiales del sector agropecuario para escuchar las necesidades de financiamiento del sector y diseñar la oferta comercial adecuada. Entre las gremiales contactadas puede enumerarse Asociación Rural del Uruguay, la Asociación Nacional de Productores de Leche, Cooperativas Agrarias Federadas, Sociedad Nacional de Productores Forestales, Dirección General de la Granja, etc.

A su vez, se recurrió a los ingenieros agrónomos del BROU integrantes del Cuerpo Técnico Agropecuario, para el análisis y evaluación del producto antes de su difusión al mercado. Corresponde mencionar que los técnicos agropecuarios del BROU cuentan con un profundo conocimiento del sector y de los productores, acumulado a lo largo de las sucesivas generaciones, y que constituye un valor agregado adicional que posee el banco.

Para el desarrollo de esta oferta comercial se contó además con las más de 130 sucursales del BROU distribuidas en todo el territorio nacional, muy próximas a los productores rurales uruguayos. El BROU posee la red física más amplia del sistema bancario en Uruguay, con presencia en localidades muy pequeñas. La cercanía a la producción, a los productores rurales, es otra característica distintiva del banco.

Finalmente, se capacitó a los ejecutivos de cuenta (funcionarios que atienden directamente a los productores), para que conocieran el producto, su importancia, sus características, su cometido, y pudieran así ofrecerlo a los clientes de acuerdo con las diferentes necesidades de financiamiento.

## 8. TAMAÑO DEL SEGMENTO OBJETIVO

El producto Compra de Campos tiene como público objetivo a los productores agropecuarios del país.

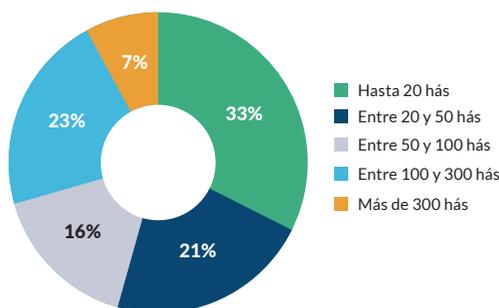
En base al último censo general agropecuario (2011) la cantidad de explotaciones de productores totalizaban 44,781, ocupando un total de 16,357,298 hectáreas (superficie promedio de 365 hectáreas por productor). Si solo se consideran las producciones agropecuarias familiares, la cantidad de explotaciones totalizaban 25.285 con un total de 2,252,506 hectáreas (superficie promedio 89 hectáreas por productor familiar).



De acuerdo con la información del censo general agropecuario (2011) de la superficie ocupada por las explotaciones comerciales, un 85 % correspondía a productores medianos y grandes, mientras que el 15 % de la superficie de las explotaciones era de productores familiares (público objetivo del Programa Pyme Compra de Campos).

Los productores familiares explotan en promedio 89 hectáreas y solo el 7 % de ellos producen en establecimientos con más de 300 hectáreas.

**Figura N°1** Explotaciones de Productores Familiares por Superficie (Hectáreas físicas)



Para dimensionar la potencialidad del producto Compra de Campos se utilizaron las cifras informadas por la Oficina de Estadística Agropecuaria del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca (MGAP). En el período comprendido entre 2010 y 2020 en Uruguay se realizaron operaciones de compraventa de campos por un promedio anual de 795 millones de dólares (promedio anual de 1,429 operaciones de compraventa de 237 hectáreas).

## 9. IMPACTO Y BENEFICIOS ESPERADOS

El ajuste de la oferta de créditos para la Compra de Campos buscó acompañar a los productores agropecuarios en el acceso a la propiedad de la tierra para la expansión productiva.

Se buscó satisfacer la demanda de mayores plazos y altos porcentajes de financiación para micro y pequeños productores de modo de reducir las dificultades de tenencia y acceso a la tierra en los distintos rubros agropecuarios.



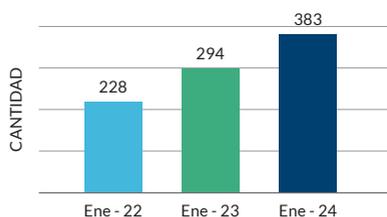
Se entendió que el impacto y el beneficio iban más allá de lo económico, de cubrir una necesidad específica o de aprovechar una oportunidad. El BROU procuró desde su rol de banco de desarrollo, favorecer la generación de un ecosistema productivo rural eficiente, equitativo e inclusivo. Apoyar la creación de las condiciones necesarias para el arraigo, la permanencia y el desarrollo de la producción agropecuaria familiar. La estabilidad que permite al acceso a la propiedad de la tierra no solo representa beneficios socioeconómicos y culturales para los productores familiares, sino que repercute fuertemente en la estructura socioeconómica del medio rural, favoreciendo el desarrollo de los servicios asociados, y creando oportunidades de empleo y desarrollo para las nuevas generaciones.

## 10. RESULTADOS

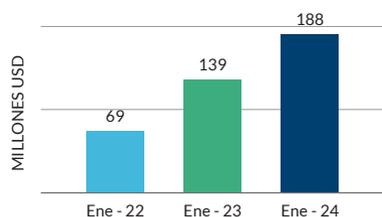
El producto Compra de Campos fue muy bien recibido en la plaza local, lo que refleja la necesidad que existía en el mercado.

Entre los años 2021 y 2023 el número de operaciones y los montos financieros evidenciaron un sostenido incremento. A enero 2024 se contabilizaban 383 operaciones de crédito otorgadas bajo la línea Compra de Campo, con un saldo total de US\$ 188 millones, lo que representó un aumento promedio anual de 30 % de operaciones y de 70 % del saldo medido en millones de dólares.

**Figura N°2** Compra de Campos, Cantidad de Operaciones



**Figura N° 3** Compra de Campos, Monto de Operaciones



De acuerdo con los datos del mercado de compraventa de tierras, relevados por la Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DEA) del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca del Uruguay (MGAP), se observó un importante incremento en las operaciones y montos transados en 2021, coincidente con la nueva oferta crediticia del BROU.

**Cuadro N° 2**

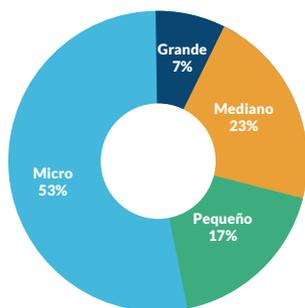
**Evolución Mercado de Tierras**

Periodo / Año	Operaciones	Hectáreas	Monto en millones US\$
Promedio 2018-2020	953	179,186	592
2021	1,239	231,772	811
2022	1,585	291,250	1,089

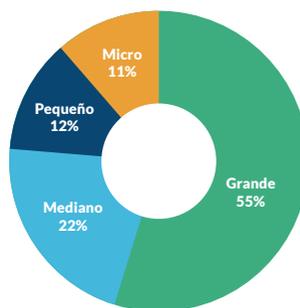
Fuente: Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DEA)

Si bien no se disponen de datos de cierre de 2023 para el mercado de compra venta de tierras, en el año 2021, se estima que las transacciones canalizadas a través del producto BROU representaron el 18 % de las operaciones y el 9 % de los montos negociados, mientras que en 2022 dichas participaciones ascendieron a 19 % y 13 % respectivamente, lo que da una idea de la incidencia de la línea en el dinamismo del mercado, así como también da cuenta de la mayor incidencia del BROU en compras de micro y pequeños productores. De hecho, del total de operaciones a enero 2024, el 70 % correspondió a micro y pequeños clientes.

**Figura N° 4** Distribución del Número de Operaciones por Tamaño, enero 2024



**Figura N° 5** Distribución del Monto de Operaciones por Tamaño, enero 2024



En términos de montos promedio, el crédito concedido a grandes empresas se ubicó en US\$ 3,7 millones, siendo de US\$ 466 mil en el caso de los medianos, US\$ 359 mil en los pequeños y US\$ 103 mil en el caso de los micro.

**Cuadro N° 3**

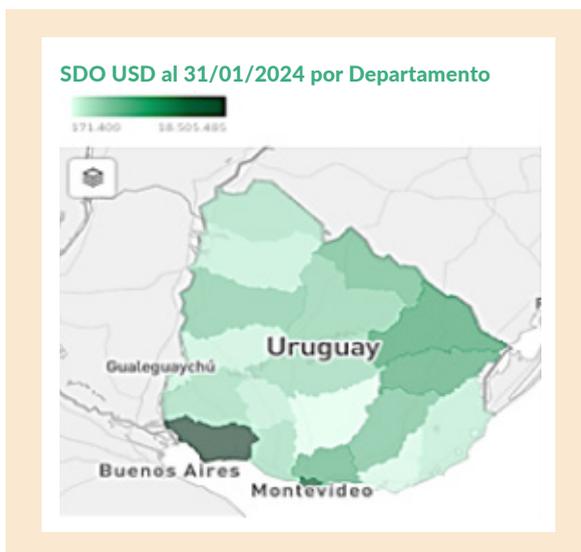
**Evolución de los Créditos y Montos otorgados según Tamaño**

Tamaño de Empresa	Enero 2022		Enero 2023		Enero 2024	
	N° de Operaciones	Monto en millones US\$	N° de Operaciones	Monto en millones US\$	N° de Operaciones	Monto en millones US\$
Grandes	15	37	25	87	28	103
Medianas	75	16	84	28	88	41
Pequeñas	31	9	45	14	64	23
Microempresas	107	6	140	10	203	21
<b>Total</b>	<b>228</b>	<b>69</b>	<b>294</b>	<b>139</b>	<b>383</b>	<b>188</b>

El Programa Pyme logró asistir a clientes en todo el país tal como se aprecia en los gráficos que se muestran a continuación.

**Figura N° 6 Operaciones por Departamento**



**Figura N° 7** Operaciones por Departamento al 31/01/2024

## 11. LECCIONES APRENDIDAS

La buena recepción del producto Compra de Campos se traduce en la creciente demanda de este producto de crédito. Se considera que la combinación de altos porcentajes de financiación y largos plazos de repago fueron las claves para una oferta exitosa.

Desde el área corporativa del BROU se concluyó que la clave en el diseño de ofertas comerciales exitosas radica en la justa mezcla de alternativas que contemplen las necesidades de los clientes con opciones de negocios para el banco.

## 12. CONCLUSIONES

El sector agropecuario ha desempeñado un rol muy relevante para el Uruguay a lo largo de su historia. Dotado de ventajas naturales para la producción agropecuaria, el país ha tenido en la actividad agropecuaria un motor para el desarrollo económico y social. Es así que, para potenciar la contribución del sector a la economía nacional, en el marco de las nuevas necesidades y demandas globales, resulta imprescindible convalidar un modelo de crecimiento del sector agropecuario sostenible en sus tres pilares, económico, social y ambiental.



En las últimas décadas se procesó un importante proceso de transformación en el sector, caracterizado por la incorporación de nuevos rubros (forestación y soja) que se sumaron a los ya tradicionales (carne, leche y arroz), por la introducción de tecnologías, así como por la innovación en los modelos de negocios. Dicho proceso repercutió en una mejora en la productividad del sector y el nivel de producción, liderado por los grandes productores.

No obstante, consolidar dicho modelo de desarrollo del sector agropecuario sostenible, no sería viable sin atender las necesidades y demandas de la producción agropecuaria familiar, ya que la misma constituye un eje fundamental para el crecimiento de las economías locales y para el desarrollo económico y social del medio rural. El acceso a tierras ha sido tradicionalmente una demanda insatisfecha del micro y pequeño productor.

El BROU, atento a su profunda vocación y compromiso social, procuró con el producto Compra de Campos del Programa Pyme, contribuir a cerrar la brecha existente en el acceso a tierras para los productores familiares. Creó así una línea crediticia adaptada a sus necesidades, procurando dotarla de las características necesarias para ajustarse a las posibilidades de acceso del segmento objetivo.

Para diseñar el producto financiero adecuado, ha sido preciso mantener un diálogo permanente con las fuerzas vivas, productores, gremiales, asociaciones, instituciones públicas, con el objetivo de interiorizarse de la realidad y necesidades de los potenciales clientes, así como incorporar la innovación en el diseño de la oferta comercial, en aras de crear un producto financiero alineado con las necesidades de los micro y pequeños



productores, del sector agropecuario y del país. Ello se tradujo en un aumento del porcentaje de la inversión financiada a través de Compras de Campos del Programa Pyme, hasta el 90 %, y una extensión del plazo del crédito, hasta 30 años.

La evolución y los resultados de la propuesta financiera del BROU para Compra de Campos fue muy bien recibida por los productores. Ello se tradujo en un constante incremento de esta desde su implementación, y en un aumento de la cantidad de transacciones y de los montos transados en el mercado local, demostrando la importancia de conocer, analizar la realidad de la demanda, así como realizar un acompañamiento y monitoreo constante de la misma.

## 13. RECOMENDACIONES Y SUGERENCIAS

El relanzamiento del producto Compra de Campos y en especial el Programa Pyme demostró la importancia de atender a las necesidades genuinas de los clientes en el momento del diseño de los productos de asistencia financiera. Extender el plazo y elevar los porcentajes de financiación de la inversión fueron las claves para el éxito del producto.

Mantener un estrecho vínculo con gremiales y clientes, son recomendaciones para seguir y generar relaciones de valor que permitan al banco potenciar las relaciones de valor con sus clientes.

La generación de campañas de difusión específicas, con mensajes claros y enfocados permitió comunicar sin ruidos, acercando la oferta comercial a quienes la podían aprovechar.