



I FORO DE MICROFINANZAS AGRARIAS: INCLUSIÓN FINANCIERA

I. OBJETO

1.1 Reflexionar sobre la naturaleza e importancia de la inclusión financiera para el Perú y, específicamente, sobre los desafíos y oportunidades que se presentan ante Agrobanco.

1.2 Sobre la base de la experiencia de los colaboradores del Banco, contribuir al debate afrontando como inicio, las siguientes interrogantes:

1. ¿Cuáles son los DESAFÍOS de Agrobanco para lograr la inclusión financiera?

2. ¿Cuáles son nuestras OPORTUNIDADES?

3. ¿Qué ACCIONES debemos implementar para lograr la inclusión financiera?

II. ANTECEDENTES

2.1 Por común iniciativa entre el Directorio y la Gerencia de Desarrollo, y en cumplimiento de las acciones definidas en el Plan de Comunicaciones de Imagen y Marketing, se organiza el I Foro de Microfinanzas: Inclusión Financiera, con la finalidad de analizar reflexionar y proponer respuestas a un tema sustancial y de proyección.

2.2 Se trata de una primera convocatoria que permitirá a los colaboradores del Banco, conocer nuestra propia experiencia en el tema y alinearla a las pautas de la actual gestión, que destaca el rol del banco orientado a la pequeña y mediana agricultura, segmento en el que se hace necesaria la promoción de la inclusión financiera.



III. ANÁLISIS

3.1 Qué es Inclusión Financiera

Para la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera (ENIF): "Acceso y uso de servicios financieros de calidad por parte de todos los segmentos de la población".

Esta definición cuenta con un enfoque amplio de perspectiva multidimensional pero centrada a su vez en tres aspectos claves:

Acceso: Infraestructura, puntos de acceso y oferta de servicios al alcance de toda la población.

Uso: Frecuencia e intensidad con la que los usuarios emplean los servicios financieros.

Calidad: Productos y servicios con características ajustadas a las necesidades de los usuarios

La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) se alinea al concepto de Inclusión Financiera de la ENIF, y la define como "el acceso y uso de los servicios financieros de calidad por parte de todos los segmentos de la población que comprende las siguientes dimensiones: Acceso, Uso y Calidad".

3.2 Importancia de la Inclusión Financiera

Según el Global Findex, 71% de los peruanos mayores de 15 años no tiene una cuenta de ahorros en una institución financiera (en América Latina esta cifra es 49%). En el sector rural peruano la exclusión es aún mayor: 77%. Dada la importancia clave del sector financiero es difícil pensar en un crecimiento sostenible del país con tales niveles de exclusión.

3.3 Informe Resumen I Foro Microfinanzas Agrarias: Inclusión Financiera

La pertinencia de la convocatoria al primer foro de reflexión y debate sobre el rol que cumple Agrobanco en la inclusión financiera (IF), ha revelado temas sustanciales que debemos aprovechar en digerirlos e incluirlos en la línea de acción.

Para ello entender, en primer lugar, que sólo el Banco, con sus estrategias y limitaciones, no puede considerarse el abanderado de la IF en las zonas rurales del país. Es necesario, que cada uno de los colaboradores del banco asuma su permanencia en la entidad, como un compromiso con el desarrollo del país, sobre la base del desarrollo del sector agropecuario.

Agrobanco es la única entidad estatal especializada en crédito agropecuario y, por lo tanto, tiene elevada responsabilidad en participar en el desarrollo del sector. Visto así, los colaboradores comprometidos, son los principales actores de este proceso. Sin embargo, para lograr los objetivos, se debe analizar, evaluar y modificar todos los aspectos internos que estuvieran causando dificultades. La lentitud de los procesos comerciales, la excesiva burocracia, la exigencia de "papelería" que provoca demoras, son cargas a corregir. Es necesario convertir estas cargas en oportunidades para crecer.

Mejorar las alianzas promovidas para llegar al campo es sustancial, empoderando al cliente o productor, como el principal elemento de la cadena, en la que intervienen además del banco, los gestores o articuladores, cada uno con su rol y un solo objetivo.

Las propuestas y recomendaciones planteadas en el I Foro, que surgen de los propios colaboradores de manera libre, sugieren la necesidad que toda la información en el banco fluya de manera transparente y transversal, sin denotar personalismos; vale decir, todos debemos saber qué hacemos en el banco, qué hacemos por el banco y qué hacemos por alcanzar los objetivos.

Para mejorar o aligerar el proceso comercial y promover el acceso de más productores a los productos financieros que ofertamos (bancarización, inclusión financiera) se plantea, de manera coincidente, el uso de las tecnologías de información, el pleno conocimiento de la idiosincrasia del cliente y su entorno, el fortalecimiento de las alianzas con terceros, la revisión de la normativa y adecuarla a la real necesidad de los beneficiarios, en plazos y oportunidad.

Sobre esta visión interna que arroja el I Foro, cuyo resumen de la participación por mesas se incluye en este documento, se perfila el II Foro, con una línea que complementa el debate del primer encuentro.



IV. ANEXOS

APORTES DE MESA 1: Coordinador Juan Espinoza - Jefe de Productos, Gerencia de Desarrollo

¿Cuáles son los DESAFÍOS de Agrobanco para lograr la inclusión financiera?

Difundir y promover la educación financiera

Informar beneficios que otorgan la bancarización y cómo manejar un crédito. Una persona accede a un crédito para recibir y generar utilidades.

Innovar el modelo de negocios. Tecnologías de Información

Permitiría atender de manera oportuna al cliente y no fuera de la campaña agrícola. También ampliar cobertura territorial. Se debe superar la dificultad que genera la dispersión de los clientes. El uso adecuado de las TIC ayudaría a la evaluación, seguimiento y cobranza.

Conocer la dinámica económica del productor

Para promover un crédito, es necesario conocer el contexto socioeconómico de una población, la moral de la población. Hemos dado créditos en poblaciones por bancarizar sin tener conocimiento de cómo funcionaban y luego cayeron en mora. Esa experiencia nos enseña que no debemos entrar en zonas de esa naturaleza.

Articular el ecosistema de servicios financieros

El banco no puede trabajar solo en promover la inclusión financiera. Debe hacerlo de manera articulada con otras instituciones que trabajan en el mismo sector como: INIA, AGRORURAL, SERVIAGRO, para promover además del crédito, que nos corresponde, la asistencia técnica.

Asimismo, articular los servicios financieros con otras entidades de tal manera que todos, en conjunto, podamos atender mejor a los productores agropecuarios y multiplicar la inclusión.

Reducir barreras burocráticas

Afrontamos barreras del ente regulador, como la autonomía presupuestal, contratación de personal, compra de bienes y servicios, instalación de puntos de ventas.

Reduciendo o modificando estas barreras podríamos mejorar y ampliar la capacidad para incluir a más productores en el sistema financiero.



APORTES DE MESA 2: Coordinador Carlos Córdova, Gerente de Administración

¿Cuáles son nuestras OPORTUNIDADES?

Metodizar el conocimiento (Hojas de producto)

Agrobanco cuenta con 200 hojas de producto, que describen las características de los cultivos que financiamos (zonas, productividad, mercado, etc.). Además, sabemos, a través de la construcción de los productos financieros, dónde hubo fallas para enmendar.

Sabemos que profundización financiera, es un producto que nos ha servido mucho para lograr la bancarización, pero en determinadas zonas no podemos dar créditos, por más que hayan alianzas con los gobiernos locales y regionales, debido al entorno geográfico caracterizada por las distancias y dispersión.

Esta lejanía, de dos o tres días, en algunos casos, no facilita la mitigación de riesgo. Creemos que más importante que la generación de las hojas de producto es el conocimiento y la experiencia que tenemos para enmendar errores.

Mercado y desarrollo de la Infraestructura

En los últimos veinte años la economía peruana ha registrado crecimiento sostenido. El PBI ha dado muestras favorables.

En este escenario, según Richard Webb, es importante el desarrollo de infraestructura, trochas, caminos, mejor interconexión de centros poblados, que permiten mejor acceso al mercado. Eso permite identificar productos y zonas para financiar.

Sinergias con otras instituciones del sector

Con el Banco de la Nación, estamos haciendo una atención por el modelo de las agencias. Podemos hablar de agencias corresponsales. Aprovechar las redes que tiene el Banco de la Nación. No invertir en instalar agencias propias sino obtener alianzas estratégicas.

Podemos hacer alianzas con el INIA. Hay ONG interesadas en trabajar con nosotros, tienen largo historial con respecto a asistencia técnica.

También hay empresas privadas que han financiado a pequeños productores que después abastecen a la empresa privada, ellos cuentan con base de datos de productores que podemos financiar. Todo eso hay que aprovecharlo.

Aprovechamiento de TIC

Aprovechar la gran penetración de equipos móviles en gran parte del país. Aprovechar las experiencias del dinero electrónico, las conexiones a internet, agentes corresponsales. Buscar que las tecnologías de la información estén al alcance, para abaratar costos.

Innovar nuestros productos con soluciones financieras

Fortalecer estrategia de Profundización Financiera, que es exitoso para inclusión. Otro producto con éxito es Agromaquinaría Municipal, necesita algunas correcciones, pero tiene baja mora y nos ha permitido capitalizar las inversiones.

Interés de entidades internacionales en el sector (p.e. "fondos verdes")

Par el Banco Verde hay que plantear mensajes ambientales, cuidado del agua. Tenemos líneas internacionales, ya todos son productos concretos, la KFW Alemana y la AFD Francesa o agencias que vienen con recursos tanto como asistencia y financiamiento para proyectos de desarrollo.



APORTES DE MESA 3: Coordinador Mario Chumpitaz, Proyectos Especiales

ACCIONES a implementar para la Inclusión Financiera en Agrobanco

Fomento de Banca Solidaria (avales cruzados, grupos solidarios)

Conformar grupos para que uno avale al otro y si uno de ellos no cumple el otro es responsable del crédito.

Modelo de Negocio diferenciado. Uso de tecnología

Que trata del uso de las tecnologías apropiadas, potenciar las tecnologías en los lugares que debemos hacerlos, en los cuales se cuenta ancho de banda respectivo

Reducción de tiempos de procesos crediticios

Tenemos que reducir espacios desde el IBS, formularios y papeles que pedimos a los productores. En el ámbito competitivo con otras instituciones estamos demorados. Normalmente Agrobanco tarda en promedio 20 días y otras entidades de uno a dos días.

Difusión y capacitación: lenguaje amigable

Ya sea de los que ya contamos o lo que vayamos a diseñar y hacerlo con el lenguaje amigable de acuerdo al público que nos estamos dirigiendo.

Asociatividad: Convenios con instituciones y organismos locales

Hemos recapacitado respecto a lo que hemos hecho en Profundización Financiera y hemos notado que, en ese tema, hay un problema de seguimiento, que tiene que ver con mejorar los convenios, con los requisitos que deben cumplir las asociaciones, cooperativas y/o instituciones para realizar un convenio y poder llegar a ellos.

Aquí también podemos utilizar la plataforma de servicios que tiene el Estado, esta oportunidad que tenemos con SERVIAGRO que ha implementado el MINAGRI, es algo que debemos aprovechar, porque SERVIAGRO trata de la capacitación tanto a nivel organización, capacidades empresariales y logísticas que van a permitir que podamos hacer un buen seguimiento a los créditos.

Recomendaciones

- Continuar con la convocatoria y desarrollo de esta actividad todos los meses.
- Invitar a funcionarios de todos los niveles, de manera rotativa.
- Realizar las actividades, en el marco de las políticas de austeridad.

Participantes Mesas de Trabajo

Mesa 1: Juan Espinoza (Coordinador)

1. Alberto Shepherd
2. Alfonso Masías
3. Adolfo Bravo
4. Carlos Cevallos
5. Herber Morales
6. Aldo Pacotaype
7. Mónica Rado
8. Efraín Gómez
9. Rogelio León



Mesa 2: Carlos Córdova (Coordinador)

1. Carlos Garatea
2. Erich Buitrón
3. José Arroyo
4. Juan Rivero
5. Fernando Naupari
6. David Delgado
7. Jorge Huamán
8. Luis Delgado
9. Susana Gonzales

Mesa 3: Mario Chumpitaz (Coordinador)

1. Julio Dietz
2. Nilton Guerrero
3. Dante Torres
4. Jorge Paredes
5. Jorge Briceño
6. Carmen Camargo
7. Yossy García