



El Foro de Microfinanzas Agrarias, es una jornada mensual que involucra la participación de los colaboradores de Agrobanco, en la discusión, análisis y propuesta de temas sustanciales para la gestión institucional.

Este Boletín, resume las exposiciones y propuestas recogidas en el II Foro: Profundización Financiera. Es un aporte para el conocimiento y debate permanente en Agrobanco.

Lima, diciembre 2016

II FORO DE MICROFINANZAS AGRARIAS:

“Innovaciones para el modelo de Profundización Financiera – PF”

EXPERIENCIA COP 22 E INCLUSIÓN FINANCIERA **Carlos Ginocchio Celi** **Gerente General**



El Perú debe reducir en 30% las emisiones de gas de efecto invernadero hacia el 2030. Es un compromiso en el que Agrobanco está inmerso, pues la agricultura intensiva, la deforestación y las malas prácticas agrícolas son las mayores causantes de esta situación. En ese sentido, siendo Agrobanco el mayor referente en el Perú del tema agrario, el tema verde es consustancial a su existencia.

El tema verde proporciona oportunidades de financiamiento a costos bajos, y acceso a nuevos mercados con mejores precios.

Tenemos una línea de crédito con AFD por 50 millones de euros, lo que nos permitirá, entre otros objetivos, elevar nuestra cartera verde de 10% a 20% en tres años, con el apoyo de una donación de 5 millones de euros de la Unión Europea.

En nuestra reciente participación en la cumbre climática COP22, hemos sostenido reuniones importantes con entidades especializadas, de las que hemos recogido la necesidad de implementar políticas verdes, en el camino a convertirnos en Banco Verde.

Así, podemos convertirnos en un banco verde de segundo piso para intermediar líneas verdes con otras entidades financieras locales, como las cajas municipales y rurales y los propios bancos, a quienes debemos capacitar en temas verdes.

Ha señalado el presidente Richard Hale, que hemos alcanzado cuatro logros importantes en esta ruta: diseño en implementación del SARAS, fondeo verde, identificación de la cartera verde y la medición de la huella de carbono.

Existe un fondo climático internacional con 100 mil millones de dólares, para financiar proyectos verdes. Son no reembolsables o con costos muy bajos.

Para ello debemos prepararnos. Habrá un Comité de Banco Verde, los programas de capacitación verde serán transversales. Hay que acercarnos a la economía indígena, nativa. Desarrollar programas que incorporen el tema de género a la gestión del banco.

Hay que promover el compromiso y participación del sector público y privado en trabajar este tema de manera conjunta. Ese es un reto que debemos plantearnos como banco y como país.

PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA

Lidia Palomino, Analista de Desarrollo

El modelo de crédito Profundización Financiera, promueve la inclusión financiera de pequeños productores agrarios con menores recursos y mayores restricciones, ubicados en zonas de pobreza.

Otorga créditos para mantenimiento de cultivos o inversión en equipos menores, facilitando la generación de excedentes, auto sostenimiento de la unidad familiar y mejora en forma gradual su calidad de vida.

Profundización Financiera tiene una tasa de interés de 15.5%. Está alineado con el renovado rol del banco y con los principales objetivos del Plan Estratégico vigente.

Con PF estamos en zonas de tratamiento especial como el VRAEM, donde entregamos créditos individuales con tasas especiales y llevando presencia del estado a esas zonas.

El monto máximo que otorgamos es el equivalente de 1.5 UIT, aproximadamente S/5,950 con evaluación previa y a un plazo ajustado al ciclo productivo del cultivo a financiar.

El rol del articulador, gobierno municipal, organización de productores u otro, es fundamental para este producto. Debe estar bien calificado para avalar a sus pobladores que accedan a este producto.

De esta manera, productor, articulador y banco trabajamos en un solo frente, buscando el desarrollo de la actividad productiva en zonas excluidas.

Acompañamos al productor hasta una tercera campaña. Somos la base de un cambio, en el que el pequeño productor, ha aprendido no solo a manejar su crédito con sus responsabilidades, sino tiene la posibilidad de migrar a otro producto financiero en el mismo banco o a otra entidad



financiera, en un proceso de inclusión.

Al mes de setiembre nuestra cartera de Profundización Financiera señala que hemos atendido a 24, 786 productores, de los cuales 4, 705 ya trabajan con otros productos financieros del Agrobanco.

Este modelo de financiamiento ha obtenido el Premio ALIDE 2015, como mejor producto de inclusión financiera en América Latina.

Para mejorar Profundización Financiera se necesita hacer algunos ajustes que nos permitirá asegurar el retorno de la inversión, superando las dificultades en distancia, confianza y credibilidad en nosotros; compromiso de los aliados.

Estamos proponiendo el encadenamiento de los créditos por zonas y cultivos, que faciliten el seguimiento de los créditos a nuestros gestores. Debemos mejorar nuestros canales de comunicación interna y definir mejores estrategias de acercamiento a los aliados, así como incorporar el programa de Alfabetización Financiera, para este segmento.

ALFABETIZACIÓN FINANCIERA EN COMUNIDADES ALEJADAS

Adolfo Bravo – Jefe de la División de Alfabetización Financiera



El Programa de Alfabetización Financiera está enmarcado en la política de estado de Inclusión Financiera, expresada en la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera. En este marco, se orienta a productores agropecuarios de pequeña escala, preferentemente a prospectos de Profundización Financiera.

Somos uno de los pocos países que tiene una estrategia nacional de inclusión financiera como política de estado, que está liderada por el Ministerio de Economía y Finanzas.

Agrobanco, a través de la división Alfabetización Financiera, participa de la mesa temática que atiende a poblaciones vulnerables; es decir, somos parte de la estrategia nacional.

Características

Es un programa para productores agropecuarios de pequeña escala, en especial clientes o prospectos de Profundización Financiera.

Se dicta previo a la aprobación del financiamiento, es presencial y está orientado a fortalecer capacidades financieras y económicas de los usuarios.

Marcamos una línea de base que nos permitirá hacer seguimiento y evaluación con determinados indicadores. Tiene una metodología de "enseñanza-aprendizaje". No se trata de imponer conceptos, sino de aplicar prácticas.

Indicadores de Impacto

Condiciones del hogar:

Estudios primarios completos, hogar con al menos 3 activos, hogar con piso de cemento, vivienda propia.

Aspecto Productivo:

Innovación productiva, productor asociado, ingreso mayor a S/ 3,000 por campaña.

Alfabetización Financiera:

Uso de Presupuesto familiar. Cuenta de ahorro y seguro vigentes
Componente Económico: Flujo de caja, nuevos canales comerciales, formalización, buenas prácticas agrícolas.

Acciones en proceso

Cooperación Técnica de la CAF, para atender a 27 Comunidades en 14 regiones.

Formación de 30 facilitadores en Alfabetización Financiera

Convenio para especialización de facilitadores y renovación del material didáctico dirigido a productores, con la Fundación Alemana de Cajas de Ahorro para la Cooperación Internacional.

Proyecto de Alfabetización Financiera con el Programa Nacional de Tambos.

Contenido del Programa

Capacidades financieras:

Módulo 1: Planificación Financiera y Ahorro

Módulo 2: Crédito, Seguros y Cultura de Pago

Capacidades económicas:

Módulo 3: Gestión Empresarial y Formalización

Módulo 4: Buenas Prácticas Agrícolas

ANÁLISIS TEMÁTICO

MESA 1:

Diana Millones

Asistente de Alfabetización Financiera



¿Cómo podemos enriquecer y mejorar este producto?

Sensibilizar a las autoridades comunales.

Comité de Selección de clientes de Profundización Financiera.

Con participación de Agrobanco, Juez de Paz, Alcalde, Presidente de la Comunidad.

Convenios de cooperación con entidades públicas:

Agrorural, Senasa, Haku Wiñay, Sierra y Selva Exportadora, para que brinden al pequeño productor, todo el ecosistema necesario para su desarrollo productivo.

Alfabetización Financiera debe preceder al crédito de Profundización Financiera:

Para que el pequeño productor pueda hacer un buen manejo de sus finanzas personales y de su negocio. Asimismo para el manejo de sus activos productivos.

Montos no limitados.

Los montos de crédito de Profundización Financiera, no deben limitarse a 1.5 UIT, deberían establecerse de acuerdo a número de hectáreas y costos de producción de cultivo a financiar (flujo de caja).

¿Cuáles son los riesgos de Profundización Financiera?

Falta de pago / Distancias del cliente con las agencias.

El principal riesgo es la falta de pago y las distancias del pequeño productor a una oficina de Agrobanco.

¿Cómo afrontar estos riesgos? La expansión de canales de atención utilizando los Tambos y las

Plataformas Itinerantes de Acción Social (PIAS), por su infraestructura.

Los Tambos son plataformas que están disponibles para todas las entidades públicas y deberíamos aprovecharlos como canal del Banco. Son actualmente 259 Tambos en sierra y selva.

Las PIAS son embarcaciones que navegan por todo el Amazonas llevando servicios públicos (Qaliwarmá, Pensión 65, Ministerio de Educación, Cuna más, Banco de la Nación, entre otras).

Debe haber un incentivo al pagador puntual que ya viene desarrollándose en otras microfinancieras. En otros países, se han dado y con buenos resultados, en lo que se refiere a la cultura del pago del pequeño productor

Desconocimiento de la realidad de la zona:

Con el Comité de evaluación que se ha propuesto se podría mejorar el conocimiento de la zona de estos pequeños productores.

MESA 2:

David Cortegana Pizarro
Jefe Oficina Chachapoyas

¿Cómo podemos enriquecer y mejorar este producto?

Promover la asociatividad para futuros créditos:

Establecer un compromiso de los Municipios articuladores para fortalecer al grupo de productores a fin de generar su asociatividad a través de una asociación o cooperativa. Ya hay experiencias de Municipios que han suscrito convenios y luego han formalizado en una cooperativa.

Avales solidarios entre miembros de Profundización Financiera:

El crédito queda garantizado con el aval que otorga el Municipio, pero al momento de recuperar se hace difícil, entonces la sugerencia sería que sea también de manera obligatoria fijar los avales cruzados, o avales entre productores.

Capacitación al productor antes (alfabetización) y durante (asistencia técnica):

Debe haber capacitación antes de otorgar el crédito al productor para hacerle entender que el crédito es necesariamente para uso agropecuario y no para otros. Pero actualmente hay una debilidad del Banco con una baja capacidad logística para dar este tipo de asistencia pero se debe hacer ya que Profundización Financiera es un crédito de generación masiva.

Normar el Informe de Riesgos sobre la visita aleatoria de clientes y referencias de los productores (pre y post):

Se apoya a la Gerencia de Riesgos para formalizar la visita aleatoria de los productores en determinado porcentaje y el cruce de referencias de todo el agrupamiento, entonces allí descartamos cualquier crédito que nos va a afectar más adelante.

Incorporar en la cadena de negocios al proveedor de insumos y comprador del producto:

Se debe tener bien definido a quién se va a vender el producto o en dónde se van a comprar los insumos.



¿Cuáles son los riesgos de profundización financiera y cómo afrontarlos?

Deficiencias en la evaluación del cliente:

Existen deficiencias en la evaluación al cliente de Profundización Financiera, al ser un crédito masivo de atención rápida pero, con escasa logística no facilita la verificación en campo.

Deficiencias en la evaluación del articulador:

Se debe ajustar las exigencias al articulador. No se puede firmar un convenio con un Municipio sabiendo que el Alcalde ha tenido una gestión cuestionada, sin obras o con demandas judiciales. Tampoco se puede financiar un crédito Profundización Financiera sabiendo que hay una asociación o cooperativa que no tiene actividad ni ventas.

Ausencia de asistencia técnica y problemas de accesibilidad y disponibilidad de personal para llevar conocimientos y/o verificar el perfil del cliente.

Riesgo político, cuando el articulador es la Municipalidad.

MESA 3:

Luisa Baca

Sub- Gerente de Banco Verde



Re perfilar características del producto (superficie, confirmación de la no bancarización):

Reenfocar nuevamente este producto revisando requisitos de admisión en temas como superficies.

Fondos no reembolsables en la 1era etapa del crédito:

Conseguir fondos no reembolsables para un primer crédito o etapa del producto. En un segundo desembolso ya podría entrar el Banco directamente con fondos propios.

Promover convenios con instituciones que brinden asistencia técnica:

Formalizar convenios con ONG que brindan asistencia técnica y tengan un portafolio de productores asociados, a quienes Agrobanco podría financiar.

Diseñar un microseguro adecuado al segmento

Promover una plataforma que abarque temas de salud, vivienda y educación:

Tomando en cuenta la línea base de alfabetización financiera y las condiciones en las que vive el productor se le puede sumar al producto Profundización

Financiera un paquete que considere también el tema de alfabetización financiera -como pre requisito para dar el crédito- además de -a través de convenios- generar alianzas con instituciones privadas que ya tienen programas estructurados (cocinas mejoradas).

¿Cuáles son los riesgos de Profundización Financiera y cómo afrontarlos?

Separar los roles de articulador (promotor) de la entidad vigilante:

Separar, desde un inicio, los roles de quien promueve el crédito o del articulador, que en su mayoría son las Municipalidades, con el de quien supervisa el otorgamiento o el que hace seguimiento del crédito. Es una forma de poder afrontar los riesgos de este producto financiero.

Establecer mecanismos solidarios sin fórmulas coactivas para mitigar el riesgo de default:
Para un segundo crédito debe estar condicionado al cumplimiento del 100 % del primer crédito.

Incorporar el tema de género:

Se propone incorporar lineamientos a Profundización Financiera, específicamente para atender con créditos a las mujeres, segmento en el que se ha observado existe un nivel de mora menor.

MESA 4:

Jorge Noblecilla Analista de Riesgos

Buscar mecanismos para el seguimiento de Profundización Financiera con herramientas tecnológicas:

Contar con la georreferenciación.

Mejorar las comisiones de gestores, establecer metas por oficinas y definir apetito y tolerancia al riesgo:

Se debe establecer metas de Profundización Financiera en cada oficina con comisiones para gestores pero con niveles claros de apetito y tolerancia al riesgo.

¿Cuáles son los riesgos de Profundización Financiera y cómo afrontarlos?

Documentación falsa:

Verificación en el Banco de las bases enviadas y papeles enviados por los Gestores ya que las bases no cumplen con las condiciones de Profundización Financiera

Desvío del uso del crédito:

Monitorear el desvío en el uso del crédito desde la admisión ya que varios de Profundización Financiera no cumplieron el perfil inicialmente designado.

Se puede proponer varias mejoras pero este punto debe ser formalizado claramente.

Ampliar canales para pagos

Modificar las condiciones del crédito (1.5 UIT por número de hectáreas):

Analizar las variables de admisión con una revisión de la base de datos ya que hay clientes que no reunían las condiciones de Profundización Financiera. Analizar también la participación del Municipio en este aspecto.



DEBATE



Ayme Chamorro Analista Área Comercial

“Estoy sorprendida de todas las ideas que podrían sumar a la mejora de este producto, en particular la necesidad de promover fondos no reembolsables. Creo que sería mejor utilizarlo como garantía; porque, a veces, cuando se genera este fondo, los productores piensan que no deben pagar...”

Calixto Morales Oficina Cañete

Hemos colocado PF en Huarochirí y Yauyos. La experiencia nos ha enseñado que es fundamental sensibilizar a las autoridades locales, para que participen comprometidos.

Tenemos 15 convenios con municipalidades. En el tercer año tenemos deuda atrasada de solo tres clientes, que están ya por cancelar. Estamos ampliando los convenios con otras entidades como Agrorural, Agroideas, Sierra y Selva Exportadora, Senasa, Juntas de Usuarios. Hacemos seguimiento a los créditos no reembolsables de los proyectos que ellos tienen. Trabajamos de manera articulada y nos va bien.



Fiorella Coronel **Jefa Oficina de Huaraz**

Huaraz es una de las oficinas que no registra Profundización Financiera en su cartera, a pesar que tenemos más de 1,200 clientes con créditos de mil, dos mil y hasta 22 mil soles. El producto es bueno, pero quizás habría que revisar por qué, como en Huaraz, no tiene presencia, como sí sucede en Cañete u otras oficinas.

En Huaraz, atendemos créditos pequeños, tenemos Credifinka, crédito agrícola. Si bien no tenemos Profundización Financiera, no significa que no creamos en el producto.

Lo que planteamos es que, conociendo nuestra realidad geográfica,

adaptemos el PF a esta zona con el agregado de otros servicios.

Por ejemplo, para afrontar el problema de agua en nuestra región podemos “amarrar” las ventajas de Profundización Financiera a un crédito de riego tecnificado, para que nuestros clientes puedan dosificar el uso de agua y mejorar sus niveles de producción y productividad y, de esa manera, cumplir con sus pagos.

“Te financio para tu cultivo y también te financio para tu riego tecnificado”, ese sería un slogan de Profundización Financiera.



Mario León y León **Ejecutivo de Riesgos**



Es pertinente preguntarse si este producto es rentable para el Banco. Luego habría que definir

¿Cuál es el mercado que vamos a atender?

¿Por qué queremos a estas personas (productores de zonas alejadas) dentro del banco?.

Debemos evaluar si el terreno es productivo y si el productor, también lo es.

Si tenemos que pagar muchos gestores y tecnología, **¿hace rentable el producto para el banco?**

Después de evaluar si se define que es un producto rentable, va; y si no es así, hay que ver cómo hacerlo rentable, porque tampoco hay que descartarlo.

Si yo tengo que prestar a una comunidad alejada y quiero que esa comunidad sea parte del Banco, tengo que encontrar la forma de que el costo sea reducido, buscando la ayuda de otras instituciones, en infraestructura, tecnología, etc.

Como Área de Riesgos, queremos ser un poco prudentes.

Juan Rivero
Asesor de Directorio



Quisiera empezar aclarando un concepto: si buscamos rentabilidad en Profundización Financiera, el programa está condenado a morir. Lo que buscamos es inclusión financiera, que es su razón de ser. Debemos propender a que el apoyo sea progresivo, a través de mecanismos que permitan alcanzar los objetivos de este producto financiero.

Estamos buscando fondos no reembolsables, no para que no nos paguen, sino para que simplemente eso no afecte nuestros estados financieros. Para ello hay instituciones internacionales que dan apoyo y están interesadas en promover la inclusión financiera, y eso es lo que hay que utilizar.

Si queremos romper la inercia de la inclusión social en el país o la inclusión financiera, inclusión educativa u otra, tiene que ser una apuesta nacional, pues el esfuerzo individual o de una sola institución es muy limitado y va condenado a perderse en el tiempo.

Agrobanco viene cumpliendo un rol muy importante. Tiene una valiosa experiencia que hay que utilizarla para convocar a otras instituciones.

La inclusión no solo está destinada a

dar recursos económicos para que la gente produzca, sino va por enseñarles a vivir, a cuidar a sus niños por darles educación; entonces eso lo vamos a lograr articulando una serie de instituciones públicas y privadas que puedan apoyar.

CONCLUSIONES

Raúl Hopkins Director

Algunas reflexiones en relación a lo escuchado. Lo primero, es reforzar la visión de lo que queremos como meta, esa idea hay que tenerla como imagen, como objetivo, saber qué es lo que queremos para no desviarnos.

No es posible que un 70% de peruanos esté excluido de los servicios financieros y en el sector rural el nivel de exclusión llega prácticamente al 90%. Debemos cambiar esta situación y eso es lo que nos proponemos hacer. Los peruanos no somos menos que otras nacionalidades y en otros países este problema ya ha sido solucionado. El Perú se encuentra en tránsito hacia ello.

El modelo de profundización financiera tiene mucho sentido común, se afianza sobre la experiencia que ustedes han tenido, entonces la misión es muy importante.

Atiende a productores de menos recursos y mayores restricciones, y donde no hay presencia estatal. Desde este enfoque, corresponde analizar el modelo como tal y sus aspectos operacionales.

Como modelo, es un articulador para la población alejada o dispersa. No me sorprende que haya ganado un reconocimiento internacional, porque tiene muchísimo sentido común.

En este contexto, corresponde plantearse ¿cómo podemos mejorar este modelo? A continuación voy a recoger algunas de las intervenciones realizadas a lo largo de este segundo foro. Lo primero es la importancia de sistematizar y compartir las experiencias desarrolladas. Es necesario que Agrobanco cuente con materiales escritos y audio visuales que examinen las actividades llevadas a cabo y lo que hemos aprendido de ellas. La página web de Agrobanco debe constituir el lugar de referencia sobre la inclusión financiera para el sector rural peruano, con los materiales más importantes sobre el tema. Esta sistematización y difusión de conocimientos es esencial para crecer de manera efectiva y sostenible.

El otro gran tema es el de los aliados. Es decir, ¿con quienes debe trabajar Agrobanco a fin de ampliar de manera significativa su cobertura de clientes? Me parece que casi todas las mesas han dado propuestas de quienes podrían ser los aliados. La definición de los aliados es clave, así como tener siempre presente los costos y la rentabilidad.



Entonces, ¿cómo podemos trabajar con los pequeños productores y llegar a las zonas más alejadas? La revolución de las microfinanzas ha contribuido significativamente a responder a esta pregunta. La clave es apoyarse en las instituciones que trabajan con pequeños productores y en las zonas más alejadas del país. Hay que identificar quienes son estos aliados potenciales y definir la mejor manera de trabajar con ellos.

A lo largo de este segundo foro se han mencionado empresas e instituciones que trabajan con la pequeña agricultura, como el Banco de la Nación, los municipios, empresas comercializadoras, proveedores de insumos y ONGs, entre otras. Esta definición es un gran desafío.

Es necesario explorar y definir cuál sería la mejor manera de trabajar con las instituciones aliadas. El modelo moderno de las microfinanzas consiste en tener la creatividad para trabajar con las instituciones que ya están en el sector rural peruano. En la definición de los aliados hay que aprovechar la infraestructura y las redes ya existentes.

El tema también es desarrollar una central de riesgos para los pequeños productores alejados.

Un canal de información donde ellos sepan que, si no pagan, entran a esa base de datos y ello funciona como un poderoso incentivo de pago.

Finalmente, tengo una sugerencia para los siguientes foros. Pienso que deberíamos continuar esta reflexión sobre el modelo de profundización financiera, con un debate que incorpore la riqueza de Agrobanco en provincias. Sugiero realizar foros descentralizados, contando con la participación activa de los funcionarios de lugares como Junín, Tarapoto, Piura, Cusco y Puno, entre otros, a fin de enriquecer esta discusión y darle un sentido práctico y realista.

Propuestas y Recomendaciones



Modelo

Profundización Financiera (PF), es un modelo que atiende a productores de menos recursos y mayores restricciones, y donde no hay presencia estatal.

Es un articulador para la población alejada o dispersa.

Otorga créditos para mantenimiento de cultivos o inversión en equipos menores.

PF no busca rentabilidad, lo que busca es inclusión financiera.

Recomendaciones

Crear un Comité de Selección de clientes de PF, con participación de Agrobanco, Juez de Paz, Alcalde, Presidente de la Comunidad.

Los montos de los créditos de PF no deben limitarse a 1.5 UIT, deberían establecerse de acuerdo al número de hectáreas y costos de producción.

Crear avales solidarios entre clientes de PF

No se debe firmar convenio con un Municipio con autoridades cuestionadas

Promover convenios con instituciones que brinden asistencia técnica y tengan portafolio de productores asociados, a quienes se podría financiar.

Promover una plataforma que abarque temas de salud, vivienda y educación, como requisito para dar el crédito PF.

Un segundo crédito PF debe estar condicionado al cumplimiento del 100 % del primer crédito.

Debe incorporar el tema de género, segmento en el que se ha observado existe un nivel de mora menor.

Para llegar a los pequeños productores de zonas más alejadas se debe apoyar en Aliados, que son las instituciones que trabajan en esas zonas.

Hay que aprovechar la infraestructura y las redes ya existentes en las zonas alejadas.

 **Agrobanco**

Equipo Responsable

Lidia Palomino
Marjorie Lizárraga
Angela Torrecilla
Alonso Castillo
Jorge Bustamante
Efraín Gómez