

El funcionario, en diálogo con EL NUEVO DÍA, se refirió sobre cómo ha combatido el clientelismo y la corrupción al interior de la organización.

RICARDO CORTES

Ad portas de su primer año a la cabeza del Banco Agrario, el tolimense Francisco Mejía, presidente de la entidad, brindó su primer balance de gestión. El ejecutivo, en entrevista con EL NUEVO DÍA, abordó temas como la reducción de gastos en el banco, la mejora de su cartera de créditos y, cómo ha sido la tarea para combatir los actos de corrupción y clientelismo al interior de la entidad financiera.

**EL NUEVO DÍA: ¿Cómo evalúa su gestión en la cabeza de la entidad?**

**FRANCISCO MEJÍA:** El balance ha sido muy positivo. Cuando asumimos la presidencia del Banco Agrario, el presidente Duque nos pidió que hiciéramos del banco una organización de excelencia al servicio del desarrollo del sector agropecuario colombiano.

Una de las promesas de campaña del Presidente era arrebatarle la institucionalidad del sector agropecuario al clientelismo y ponerla al servicio de los productores del campo. Eso precisamente hemos hecho en el Banco Agrario. Creamos una cultura de desempeños y resultados, donde sean las competencias de cada uno y el compromiso con el servicio, los que definan el éxito al interior del Banco y, sean estos los criterios para la contratación en la entidad.

**E.N.D.: ¿En cifras, cuál es la actualidad de la entidad?**

**F.M.:** Nosotros recibimos el Banco con tendencias preocupantes. La cartera de créditos caía un 3,8%, mientras que los gastos administrativos crecían un 7% comparado con el año anterior, lo que también crecía era la cartera vencida. Es decir, el banco estaba en un proceso de estrangulamiento. Yo puedo decir que a cierre de junio, hemos no solo frenado la tendencia, sino que la hemos invertido. Los gastos administrativos cayeron un 3% frente al año anterior, lo cual representa un ahorro de 53 mil millones de pesos y la cartera de crédito crece a un 4%.

**E.N.D.: ¿Cuál ha sido la estrategia para el crecimiento, ya que sectores del agro están en crisis?**

**F.M.:** Nos ha tocado enfrentar unas crisis en el sector agropecuario. La economía ha estado afectada en algunos sectores como el café, la panela y la palma; sectores que demandan créditos del Banco Agrario. Lo que hemos hecho es un plan comercial para impulsar el crédito en

sectores de crecimiento como la proteína animal, el aguacate hass, la piscicultura, entre otros.

**E.N.D.: ¿Cómo ha luchado con el clientelismo?**

**F.M.:** En ese sentido hubo un respaldo del presidente Duque y la directriz ha sido muy clara, el banco tiene que funcionar, pensando en el campesino y en el empresario del campo. Lo que hemos hecho es construir una organización donde el cliente esté en el centro. Eso significa que la burocracia que no agrega valor y los gastos superfluos, son eliminados.

Ejemplo de ello es que el presidente del banco antes tenía 12 asesores, ahora solo tengo dos. Cuando eso se replica y se comienzan a renegociar los contratos que tiene el banco, haciendo procesos transparentes de compras, termina ahorrándose 53 mil millones, que es el resultado ahora.

**E.N.D.: ¿Habrá más denuncias por corrupción si llegan a evidenciarse casos?**

**F.M.:** Seguiré en la línea del Gobierno del presidente Duque, este es el gobierno de la legalidad. El Banco Agrario había sido permeado por la corrupción y hemos llevado más de un centenar de denuncias ante la Fiscalía, lamentablemente algunos casos se registraron en el

El presidente de Banco Agrario dio su balance de gestión

## “El banco funciona, pensando en el campesino y el empresario del campo”



Francisco José Mejía Sandoya, presidente del Banco Agrario de Colombia.

HÉLMER PARRA - EL NUEVO DÍA

Tolima. Seguiremos investigando y llevando los casos a las autoridades, porque este es el patrimonio de los colombianos.

**E.N.D.: ¿En qué factor ha trabajado para mejorar el desempeño del banco?**

**F.M.:** Hemos transformado el

Banco para que sea más ágil, que vaya a la finca del productor, con herramientas tecnológicas como Móvil Agro. Esta es una apuesta de movilidad comercial con tecnología, donde el campesino no debe contratar un planificador para que le estructure los créditos y haga sus flujos de caja, por-

“

Uno de los problemas del campo tolimense es que nos quedamos en una zona de confort y no hemos innovado.

”

que ya el Banco lo hace por medio de una tableta, en su finca.

**E.N.D.: ¿Cómo se busca impulsar el agro?**

**F.M.:** Hemos cambiado la visión y la estrategia del banco, porque antes el enfoque era solo con el pequeño productor, ahora estamos enfocados en atender a toda la cadena, incluyendo a los empresarios, que son quienes se asocian con el campesino para desarrollar propuestas como Agricultura por Contrato, que es una de las apuestas del Gobierno nacional.

**E.N.D.: ¿Qué otros sectores se verán beneficiados por el banco en su timonel?**

**F.M.:** En los próximos tres meses vamos a duplicar la fuerza comercial de microfinanzas en Ibagué. La ciudad es un centro crítico de lucha contra la gota a gota, que es un obstáculo para el emprendimiento. Por eso, vamos a luchar de frente contra ese flagelo.

?

### PREGUNTAS Y RESPUESTAS

**E.N.D.: ¿Qué papel juega la tecnología en la entidad?**

**F.M.:** A finales del año anterior lanzamos nuestra APP, donde pudimos poner todo un banco al servicio de nuestros clientes en sus manos. Lanzamos los productos de banca de comercio exterior que el Banco Agrario no tenía, moneda extranjera, financiación, giros financiados, reintegro de divisas. Tenemos tres bancos corresponsales que antes no teníamos, su primer corresponsal en Europa. Nuestro esfuerzo ha sido reconocido por Asobancaria.

**E.N.D.: ¿Cómo desarrolla la cultura digital de la mano con la misión del banco?**

**F.M.:** El proceso de adopción de tecnología siempre tiene una curva de aprendizaje y en eso nos hemos enfocado mucho, en entrenar bien a nuestra fuerza comercial. Lo de la banca virtual y el portal transaccional era algo en lo que el banco estaba en mora de hacerlo. Para uno diferenciarse de los otros bancos tiene que invertir. Teníamos que estar en el estándar normal en tecnología, que no tenía antes.

**E.N.D.: ¿Ahora qué sigue?**

**F.M.:** El tema tecnología nunca para. Estamos muy interesados en profundizar el mercado de libranzas. Tenemos la mejor tasa de libranzas del mercado. Buscamos adelantarnos en tecnología para tener pagos automáticos con las pagadoras y eso lo empezaremos a hacer este año y debe estar listo el año entrante.

Estamos en un proceso para que los recaudos automáticamente sean identificados, esto con el fin de mejorar nues-

tra plataforma de recaudos. El proceso tecnológico por el mismo dinamismo nunca para y el banco está dispuesto a invertir en ello.

**E.N.D.: ¿Cómo ha sido el recepcionamiento del campesino tolimense a los cambios tecnológicos asumidos por el banco?**

**F.M.:** Muy bueno. He hablado con muchos campesinos y empresarios del campo que nunca habían estado en el banco porque tenía mala fama o se habían retirado por un mal servicio y, he visto que la gente está volviendo al Banco Agrario, en especial en el Tolima.

Me legó, luego de dejar la presidencia del banco, no va a ser la entrega de papeles o contratos. Será que el campesino tolimense tenga más y mejor acceso al crédito. Que pueda crecer en su negocio, gracias a la agilidad para atenderlo en nuestra entidad y, en eso nos hemos enfocado.

**E.N.D.: ¿Cuál es su mensaje final para el campesino y pequeño productor del campo?**

**F.M.:** Que se acerque a las oficinas, pregunte por nuestro portafolio de productos. Recientemente ajustamos las condiciones financieras de 41 líneas de crédito, para que los plazos estuvieran de acuerdo con los ciclos productivos del cultivo, esto por el bien del agricultor, donde tenemos líneas de capital de trabajo, años de gracia, entre otros beneficios. También hay que invitar a los jóvenes para que se interesen por el campo e innoven en él, que sus modelos de emprendimiento sean enfocados hacia los mercados internacionales.

### En Ibagué

## Ecopetrol lanza alerta por cobros irregulares para intermediación laboral

Ecopetrol informó que personas inescrupulosas están engañando a ciudadanos del departamento del Tolima, especialmente de Ibagué, solicitando hojas de vida y pidiendo dinero a cambio de ofertas laborales en la compañía.

La Empresa recordó que ni Ecopetrol, ni sus empresas contratistas, utilizan ningún tipo de intermediarios para realizar la selección y/o vinculación de personal.

Por ningún motivo, Ecopetrol solicita dinero, regalos, atenciones,

comisiones o cualquier tipo de beneficio a los candidatos para participar en sus procesos de selección ni en ninguna convocatoria.

También recordó que toda la información relacionada con temas de empleo, directamente con la empresa, se publica oportunamente en la página web: [www.ecopetrol.com.co](http://www.ecopetrol.com.co), en el portal trabaje con nosotros.

La empresa solicita a la ciudadanía denunciar esta clase de hechos a las autoridades competentes.



ARCHIVO - EL NUEVO DÍA