



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO

**MAESTRIA EN CIENCIAS EN DESARROLLO RURAL
REGIONAL**

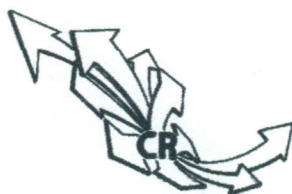
**LAS SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO MÚLTIPLE
COMO INTERMEDIARIOS FINANCIEROS RURALES EL
CASO DE IAMSA SOFOM ENR**

TESIS

**QUE COMO REQUISITO PARCIAL
PARA OBTENER EL GRADO DE:**

**MAESTRA EN CIENCIAS EN DESARROLLO
RURAL REGIONAL**

**Presenta:
Angélica Pérez Flores**



DIRECCION GENERAL ACADEMICA
DEPTO. DE SERVICIOS ESCOLARES
OFICINA DE EXAMENES PROFESIONALES

Centro Regional Centro Occidente, Chapingo, Morelia, Mich, Enero de 2013

La presente tesis titulada:

**LAS SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO MULTIPLE COMO
INTERMEDIARIOS FINANCIEROS RURALES EL CASO DE IAMSA SOFOM
ENR**

Tesis realizada por **Angélica Pérez Flores** bajo la dirección del Comité Asesor indicado,
aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

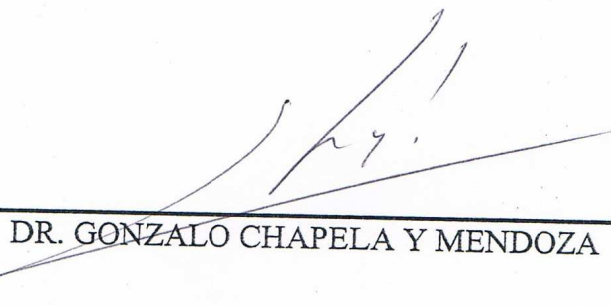
**MAESTRA EN CIENCIAS EN
DESARROLLO RURAL REGIONAL**

DIRECTOR:



DRA. MARÍA DE LOURDES BARÓN LEÓN

ASESOR:



DR. GONZALO CHAPELA Y MENDOZA

ASESOR:



M. C. MARÍA DEL PILAR ANGÓN TORRES

AGRADECIMIENTOS

Al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y a la Universidad Autónoma Chapingo, por permitirme realizar este logro profesional.

A la empresa Ingeniería Agropecuaria y Mercadotecnia y S. A de C. V. SOFOM ENR, especialmente al ing. Juventino Martínez Partida y a los acreditados de esta empresa por brindarme las facilidades para obtener la información que ha hecho posible este trabajo

A mi comité académico; Dra. Lourdes, Dr. Gonzalo y MC. Pilar por su valioso apoyo para el cumplimiento de este trabajo profesional.

A mis amigas: Que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional y por su valiosa amistad. Sofi, Diana, Maricruz, Jacky y Eliuth,

A todos gracias

Angy

DEDICATORIAS

Con amor a mis padres:

**María del Carmen Flores López y Bonifacio Pérez Alejandro, por su
cariño, dedicación, preocupación, sacrificio que hoy me permiten
concretar esta meta.**

A mis hermanos:

**Vicente, Ale, Mari, Carlos, y Eli, por compartir alegrías y tristezas,
por su apoyo. Los quiero mucho.**

Angy

LAS SOCIEDADES FINANCIERAS DE OBJETO MÚLTIPLE COMO INTERMEDIARIOS FINANCIEROS RURALES. EL CASO DE IAMSA SOFOM ENR

MULTIPLE PURPOSE FINANCIAL INSTITUTIONS AS RURAL FINANCIAL INTERMEDIARIES. THE CASE OF IAMSA SOFOM ENR

Angélica Pérez Flores

María de Lourdes Barón León

Resumen

En las últimas décadas la política de crédito para el apoyo al desarrollo del sector rural mexicano ha sufrido modificaciones que ha llevado a la creación e introducción de nuevos actores en este campo, tal es el caso de los denominados Intermediarios Financieros No Bancarios, dentro de los que figuran las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM). La SOFOM encuentra su relación en la transformación de la estructura y organización de la política de desregulación de los auxiliares de crédito de la banca de desarrollo, la baja inserción del crédito en el sector rural sobre todo a los de bajos ingresos sin acceso al crédito por la política restrictiva de la banca comercial.

La SOFOM se ha destacado por su escalada masiva en diversos sectores, sobre todo en el sector rural, para darles acceso al crédito a productores agropecuarios de bajos recurso, sin restarle a la banca comercial los montos de crédito otorgados pero si abarcando un mayor número de productores acreditados.

Palabras Clave: crédito, SOFOM, política, sector rural

Abstract

In recent decades, credit policies oriented to develop the Mexican rural sector have been prone to changes which have created and introduced new actors in this field. Such is the case of Non-banking Financial Intermediaries, amongst which can be found Multiple Purpose Financial Institutions (Sociedades Financieras de Objeto Multiple), called SOFOM in Spanish. The SOFOM founds its relationship in the transformation of the structure and organization of deregulation policies of credit auxiliaries in banking developing, in the low insertion of credit in rural sectors especially those with low income without access to credit by the restrictive policy of commercial banks.

The SOFOM has been especially important in reaching diverse sectors, the rural sector in particular, in order to facilitate credit to agricultural producers with low income. This has been achieved by keeping the credit granted by the commercial banking sector and by supporting a large number of producers.

Key words: credit, SOFOM, policy, rural sector.

INDICE

ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
ÍNDICE DE TABLAS	xii
INTRODUCCION	1
CAPITULO I.....	4
1.1. Justificación	4
1.2. Objetivos.....	7
1.2.1. Objetivo general	7
1.2.2. Objetivos particulares.....	7
1.3. Hipótesis.....	7
CAPITULO II.....	9
2. ZONA DE ESTUDIO	9
2.1. Ingeniería Agropecuaria y Mercadotecnia SA (IAMSA) SOFOM ENR ..	9
2.1.1. Antecedentes	9
2.1.2. Misión.....	12
2.1.3. Visión	12
2.1.4. Localización	14
2.1.5. Actividad económica principal: Producción de Noche buena	15
2.1.6. Servicios financieros	18
CAPÍTULO III.....	20
3. METODOLOGÍA.....	20
3.1. Diseño de la investigación	24
3.2. Alcance de la investigación.....	24
3.3. Población objeto de estudio.....	25
3.4. Instrumentos metodológicos	25
3.5. Selección de los acreditados	27

3.6.	Aplicación del cuestionario	28
3.7.	Procesamiento y análisis de datos	29
CAPITULO IV.....		31
4.	MARCO TEORICO-CONCEPTUAL	31
4.1.	El concepto de desarrollo	31
4.2.	Mercados financieros rurales.....	36
4.3.	Financiamiento	39
4.4.	Crédito	39
4.5.	Política pública.....	40
CAPITULO V.....		43
5.	MARCO DE REFERENCIA	43
5.1.	Contexto histórico del crédito rural en México	43
5.1.1.	La reforma agraria.....	43
5.1.2.	El modelo de sustitución de importaciones	45
5.1.3.	Apertura y liberalización.....	51
5.2.	La política de crédito.....	61
5.2.1.	Estructura del Sistema Financiero Mexicano (SFM)	61
5.2.2.	Política pública del acceso a los servicios financieros	68
5.3.	Principales oferentes del crédito al sector rural	71
5.3.1.	La banca comercial	72
5.3.2.	Banca de Desarrollo.....	76
5.3.2.1.	Financiera Rural (FINRURAL)	77
5.3.2.2.	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) .	80
5.4.	Los intermediarios financieros no bancarios (IFNB)	95
5.4.1.	Unión de crédito	100
5.4.2.	Programa de Crédito por Administración (PROCREA)	103
5.4.3.	Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL).....	105
5.4.4.	Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM)	108

CAPITULO VI.....	118
6. RESULTADOS Y DISCUSION	118
6.1. Operación de crédito (IAMSASOFOM ENR)	118
6.2. Datos Generales de los acreditados censados.....	123
6.2.1. Edad.....	123
6.2.2. Escolaridad	124
6.2.3. De los créditos recibidos	125
6.2.3.1. Institución financiera que le otorga el crédito	125
6.2.3.2. Información recibida para la adquisición de un crédito	126
6.2.3.3. Crédito oportuno	127
6.2.3.4. Reinversión o nuevo crédito.....	129
6.2.3.5. Apoyo de instituciones gubernamentales	130
6.2.3.6. Requisitos	130
6.2.3.7. Cartera.....	132
6.2.3.8. Seguimiento del crédito	134
6.2.3.9. Mejoras con la adquisición del crédito	134
6.2.4. Organización	135
6.2.5. Administración de la actividad productiva del acreditado	137
6.2.6. Capacitación del acreditado	137
6.3. Marco Regulatorio del proceso de crédito de IAMSASOFOM ENR .	138
6.3.1. Entidades Rectoras	138
6.3.2. Regulación Externa.....	140
6.3.3. Regulación Interna	140
6.3.3.1. Etapa I. Desarrollo de negocios	143
6.3.3.1.1. Sujeto de Crédito Elegibles.....	143
6.3.3.1.2. Mercado Objetivo.....	145
6.3.3.1.3. Promoción dirigida	146
6.3.3.1.4. Preanálisis	147

6.3.3.1.5.	Propuesta y negociación preliminar	148
6.3.3.2.	Etapa II. Análisis y Decisión.....	150
6.3.3.2.1.	Recopilación de la información	150
6.3.3.2.2.	Procesamiento de la información.....	152
6.3.3.2.3.	Desarrollo del análisis.....	153
6.3.3.2.4.	Revisión del análisis	155
6.3.3.2.5.	Coordinación de comités de Crédito	155
6.3.3.3.	Etapa III. Instrumentación y Desembolso.....	156
6.3.3.3.1.	Formalización de la decisión.....	156
6.3.3.3.2.	Formalización con el cliente.....	156
6.3.3.3.3.	Solicitud de recursos	159
6.3.3.3.4.	Mesa de control	160
6.3.3.3.5.	Guarda Valores.....	161
6.3.3.4.	Etapa IV. Seguimiento y Recuperación	161
6.3.3.4.1.	Cartera.....	161
6.3.3.4.2.	Seguimiento del crédito	164
6.3.3.4.3.	Recuperación preventiva y administrativa	167
6.3.3.4.4.	Recuperación Extrajudicial	168
6.3.3.4.5.	Recuperación Judicial.....	168
6.3.3.5.	Expedientes de crédito.....	169
CAPITULO VII.....		171
7. CONCLUSIONES.....		171
8. LITERATURA CITADA.....		180

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama de IAMSA SOFOM ENR	13
Figura 2. Localización de San Felipe los Alzati, Mpio. de Zitácuaro Michoacán.	14
Figura 3. Estructura del Sistema Financiero Mexicano	64
Figura 4. Operación de créditos por tipo de banca	74
Figura 5. Esquema de operación FIRA	82
Figura 6. Operación de crédito FIRA	84
Figura 7. Productores acreditados por FIRA	85
Figura 8. Operación de crédito por estrato de productores	86
Figura 9. Operación de crédito con IFNB	87
Figura 10. Operación por tipo de crédito	89
Figura 11. Crédito descontado con Garantía FEGA	90
Figura 12. Crédito descontado con garantía FEGA por estrato	91
Figura 13. Montos asignados para capacitación y asistencia técnica	92
Figura 14. Número de productores apoyados con capacitación y asistencia técnica	93
Figura 15. Esquema de Garantías FIRA	94
Figura 16. Registro de Sofomes ENR ante CONDUSEF	115
Figura 17. Distribución de SOFOMES ENR por Estado	116
Figura 18. Sofomes fondeados por FIRA. Distribución por Estado	117
Figura 19. Monto de crédito otorgados por IAMSA SOFOM ENR	119
Figura 20. Número de acreditados por estrato	121
Figura 21. Operación por tipo de crédito	122
Figura 22. Edades de los acreditados encuestados.	124
Figura 23. Escolaridad de los acreditados encuestados	124
Figura 24. Acreditados que recibieron información por parte de IAMSA SOFOM ENR	127

Figura 25. Recepción de Crédito oportuno	128
Figura 26. Acreditados que realizaron su inversión con la recepción del crédito oportuno.....	129
Figura 27. Acreditados que realizaron inversión y/o recibieron un nuevo crédito	130
Figura 28. Consideración de los requisitos solicitados por IAMSA SOFOM ENR	131
Figura 29. Costo de adquisición de crédito	131
Figura 30. Status de cartera de los acreditados.....	133
Figura 31. Mejoras con la obtención de crédito	135
Figura 32. Organización de los acreditados.....	135
Figura 33. Forma de trabajo que prefieren los acreditados	137
Figura 34. Estructuración del proceso de crédito en IAMSA SOFOM ENR	142
Figura 35. Pasos del proceso de crédito de IAMSA SOFOM ENR	143

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Descuentos de FIRA con la Banca comercial y los intermediarios financieros no bancarios (Millones de pesos)	73
Tabla 2. Descuentos de FIRA con la Banca comercial por tipo de crédito	74
Tabla 3. Operación de créditos de FINRURAL por tipo de crédito.....	79
Tabla 4. Operación de créditos de FINRURAL por región	79
Tabla 5. Montos de créditos operados por IFNB.....	88
Tabla 6. Monto total de crédito por tipo de actividad (Millones de pesos).....	120
Tabla 7. Número de créditos por Tipo de Actividad	120
Tabla 8. Relación crédito-garantía.....	154

Abreviaturas usadas

ANAGSA	Aseguradora Nacional Agrícola Ganadera, S. A
ANDSA	Almacenes Nacionales de Deposito
BANAGRO	Banco Nacional Agropecuario
BANCOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior
BANJERCITO	Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada
BANOBRAS:	Banco Nacional de Obras y servicios Públicos
BANRURAL	Banco Nacional de Crédito Rural
BANSEFI	Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros
BANXICO	Banco de México
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BM	Banco Mundial
BNCA	Banco Nacional de Crédito Agrícola
BNCE	Banco Nacional de Crédito Ejidal
BORUCONSA	Bodegas Rurales CONASUPO
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
CNSF	Comisión Nacional de Seguros y Finanzas
CONASUPO	Compañía Nacional de Subsistencias Populares
CONDUSEF	Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de las Instituciones Financieras
CONSAR	Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro
ENR:	Entidad No Regulada
ER	Entidad Regulada
FEFA	Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios
FEGA	Fondo de Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios
FINCA	Fondos de Inversión y Contingencia para el desarrollo Rural
FINRURAL	Financiera Rural
FIRA	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura
FMI	Fondo Monetario Internacional
FOCIR	Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural
FONAGA	Fondo Nacional de Garantía

FONDO	Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura
FOPESCA	Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras
IFB	Intermediario Financiero Bancario
IFNB	Intermediarios Financieros No Bancarios
IFR	Intermediario Financiero Rural
IFR	Intermediarios Financieros Rurales
INCA RURAL	Instituto Nacional para el Desarrollo de Capacidades del Sector Rural
INIFAP	Instituto Nacional De Investigaciones Forestales Agrícolas y Pecuarias
INMECAFE	Instituto Mexicano del Café
NAFIN	Nacional Financiera
ODC	Organismos Dispersores de Crédito
PD1	Productores en Desarrollo 1
PD2	Productores en Desarrollo 2
PD3	Productores en Desarrollo 3
PROCAMPO	Programa para el Campo
PROCREA	Programa Crédito por Administración
PRONADRI	Programa Nacional de Desarrollo Rural Integral
PRONASE	Programa Nacional para el Aprovechamiento Sustentable
PRONASOL	Programa Nacional de Solidaridad
SAM	Sistema Alimentario Mexicano
SEDRO	Secretaría de Desarrollo Rural
SFM	Sistema Financiero Mexicano
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SHF	Sociedad Hipotecaria Federal
SIEBAN	Sistema de Estímulos a la Banca
SOFOL	Sociedades Financieras de Objeto Limitado
SOFOM	Sociedad Financiera de Objeto Múltiple
TLC	Tratado de Libre Comercio (PAG,53)
UPR	Unidades de Producción Rural

INTRODUCCION

El financiamiento rural en México sigue siendo un gran reto para las instituciones responsables del diseño de políticas orientadas a promover el crecimiento económico en estas zonas, ya que el actual Sistema Financiero Mexicano tiene una estructura y esquemas de productos y servicios, que difícilmente encajan en la realidad y demanda de este sector, particularmente el crédito.

La presencia del crédito en el medio rural, siempre ha sido insuficientes ya que la banca comercial se ha mantenido al margen de este mercado, principalmente por la dispersión geográfica, bajos ingresos de las actividades productivas lo que lleva a ser un mercado de alto riesgo, entre otras.

Ante la ausencia de agentes financieros en el sector rural, después de que fueron desmantelados como parte de las disciplinas impuestas por el “ajuste estructural”, se han adoptado y/o instrumentado esquemas alternativos de intermediación financiera con el objetivo de cubrir la población del sector rural no atendida por la banca comercial.

Para ello la desregulación estructural y la liberalización financiera ha jugado un papel central en la transformación y reestructuración del sistema bancario al estimular la introducción de nuevos auxiliares de crédito, como lo son las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM) con las que se pretende

cambiar el escenario del campo rural en el tema del acceso al crédito, actuando como Intermediarios Financieros Rurales (IFR)

La presente investigación está orientada y toma como premisa la necesidad de acceso al crédito que tiene la población rural, tomando como caso de estudio a la SOFOM Ingeniería Agropecuaria y Mercadotecnia SA de CV Entidad No Regulada

La estructura de este trabajo se desarrolla a través cuatro apartados, diseño de la investigación, el marco de referencia, marco teórico y, finalmente el análisis de resultados, conclusiones y recomendaciones.

En lo que respecta al primer apartado, se hace referencia a los elementos que dan sustento a la presente investigación y se plantea la justificación del mismo. Para ello, se definen las líneas de acción mediante una serie de interrogantes sobre el acceso al crédito de los pequeños productores, así como una serie de supuestos a los cuales se da respuesta en la parte final de la investigación mediante el análisis de la información obtenida en campo. Dichas interrogantes permiten definir el problema y los objetivos de investigación, mismos que sirven de guía a lo largo de la ejecución de este trabajo. También se describe a la empresa que es el caso de estudio de esta investigación, Ingeniería Agropecuaria y mercadotecnia SA de CV SOFOM ENR y la información sobre el área donde se ubican los acreditados a encuestar (San Felipe los Alzati, Mpio. de Zitácuaro, Michoacán.)

Para la obtención de la información se emplea como instrumento la encuesta (para ello se diseñó un cuestionario y se seleccionaron a los acreditados a encuestar)

Se analizan las teorías y conceptos que dan sustento a esta investigación. Se plantea el concepto de Desarrollo y desarrollo económico, mercados financieros rurales, como parte de la teoría económica. Asimismo se abordan los conceptos de política pública.

Por otra parte, en el marco de referencia se expone el Sistema Financiero Mexicano la oferta del crédito en el sector rural por medio de los Intermediarios Financieros No Bancarios y sus características.

Y Finalmente, se exponen los resultados obtenidos del trabajo de campo y las conclusiones derivadas de la investigación, con la finalidad de contribuir y aportar información que sirva de sustento para la generación de esquemas de financiamiento, así como la definición de políticas que contribuyan a la generación de un mercado financiero más incluyente y que promueva de forma eficiente el dinamismo económico de la población del medio rural.

CAPITULO I

1.1. Justificación

El sector el sector rural de México, principalmente el agropecuario, tiene poco acceso a los servicios financieros, y esto no es reciente, es un problema histórico, que se exacerba a partir de la práctica cancelación de la banca de desarrollo o de fomento en los noventas, propia del modelo de Estado de Bienestar y de sustitución de importaciones, por otro estrictamente orientado al mercado.

Con la reducción del aparato de Estado y la desregulación financiera, nuevos intermediarios financieros (no bancarios) y la innovación financiera, tomaron el lugar de una burocracia pesada pero con un costo de operación calculado a la baja, de manera que se generó uno de los principales problemas de los intermediarios: la falta de liquidez y el dilema de recortar la calidad de servicios en aras de la supervivencia.

La banca de desarrollo (principalmente los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura y Financiera Rural) se han apoyado en estos Intermediarios Financieros No Bancarios con la finalidad de que los servicios financieros y de manera particular el crédito llegue a la población del sector agropecuario en el medio rural con bajos ingresos económicos.

Uno de los principales IFNB han sido las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM), las cuales iniciaron en 2006 y han mostrado una tendencia dinámica, si se considera el establecimiento de nuevas instituciones de este tipo de 2006 a la fecha. En 2008 se contaban con 280 y para agosto de 2012 se contaba con 2857 SOFOMES (CONDUSEF, 2012)

Estos Intermediarios Financieros Rurales, llamados también así a los que tienen una orientación hacia el sector rural, están realizando las funciones, en cuanto a servicios financieros se refiere, los cuales correspondían de manera directa al Estado. Este es un viraje importante de política económica, en especial para el sector rural, que ha sido poco beneficiado y por el contrario ha sido afectado en la viabilidad, monto y acceso a recursos de crédito, pero más todavía por un mal diseño de las políticas de los “productos financieros”, que constituyen una barrera para el acceso. Otro cambio fundamental, realizado en la recuperación, fue el paso de la evaluación y acciones para el éxito de los proyectos, a la existencia de garantías.

Dada la reciente creación de estas SOFOMES, así como su incursión al sector agropecuario; en la presente investigación, lo que se busca es saber si estos Intermediarios Financieros Rurales están cumpliendo el propósito de llevar los servicios financieros y de manera particular el crédito, a la población del sector rural que ha tenido poco acceso al crédito. Para ello se busca detectar fallas y aciertos dentro del desarrollo de sus operaciones crediticias, tomando como referencia las lecciones aprendidas en la intermediación financiera hacia el

sector rural, y sistematizar buenas prácticas de estos actores financieros que faciliten el acceso al crédito a los pequeños productores agropecuarios.

Esta investigación se basa en los siguientes cuestionamientos:

- ¿Cuál es el papel de las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM) en los servicios financieros al sector rural, particularmente el crédito?
- ¿Qué fallas y aciertos, en cuanto al otorgamiento del crédito al sector rural, se deben a las políticas públicas y/o a factores de regulación externa y, cuáles son las que tienen que ver con las reglas de la propia SOFOM?
- ¿De qué manera, las SOFOM, facilitan el acceso al crédito de los pequeños productores del sector rural y a que éstos tengan un desarrollo productivo integral?

Para el desarrollo del presente tema, se tomó a la SOFOM Ingeniería Agropecuaria y Mercadotecnia SA de CV Entidad No Regulada, como caso de estudio, quien se ubica en el estado de Michoacán, operando como intermediario financiero rural en esta misma entidad. Así mismo se realizó una selección de los acreditados de la SOFOM con el fin de darle seguimiento al desarrollo de la operación crediticia y analizar las normas internas.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

Contribuir al entendimiento del papel de la Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM) como intermediario financiero rural, desde la perspectiva de la política pública financiera y desde la operativa de los servicios financieros, particularmente el crédito. Tomando como caso de estudio a la SOFOM Ingeniería Agropecuaria y Mercadotecnia SA de CV (IAMSA), Entidad No Regulada (ENR), en la cuestión operativa.

1.2.2. Objetivos particulares

- a) Caracterizar el esquema de operación crediticia de la SOFOM dentro del marco de su regulación interna y externa, a través del caso de la empresa Ingeniería Agropecuaria y Mercadotecnia SA SOFOM ENR
- b) Detectar las facilidades o barreras para que estos intermediarios financieros contribuyan en el acceso al crédito de los pequeños productores del sector rural y a un mejor desarrollo de sus actividades productivas.

1.3. Hipótesis

H₁: La desregulación de la estructura financiera, como parte de los instrumentos para la estrategia de trasladar funciones de la banca de desarrollo a la banca privada y que éste baje el gasto público, permite el surgimiento de las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, quienes actúan como intermediarios financieros no bancarios con el objetivo atender a los sectores que no han

tenido acceso a los servicios financieros por medio de la banca comercial con un esquema más eficiente.

H₂: Las sociedades Financieras de Objeto Múltiple orientadas a atender los servicios de crédito en el sector rural, no cubren las necesidades de crédito que la población de este sector requiere, en cuanto a formas de obtención del crédito, y sin los esquemas apropiados para contribuir al desarrollo de sus actividades productivas.

H₃: La facilidad de los pequeños productores de acceso al crédito opera en el proceso de crédito de las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple

CAPITULO II

2. ZONA DE ESTUDIO

La presente investigación tomo como caso de estudio la Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, Ingeniería Agropecuaria y Mercadotecnia SA de CV, la cual opera créditos en los estados de Michoacán, Guerrero, Oaxaca, Puebla y Morelos. Se describe a continuación a la empresa, así como la zona geográfica en la que se encuentran los acreditados a encuestar.

2.1. Ingeniería Agropecuaria y Mercadotecnia SA (IAMS) SOFOM ENR

2.1.1. Antecedentes

Con fecha 18 de noviembre de 1995 se constituyó la empresa Ingeniería Agropecuaria y Mercadotecnia, S. A. Partiendo de la base de lograr para los productores recursos económicos y oportunos acorde a las necesidades de sus empresas y sus proyectos. En 2001 recibió la autorización de FIRA para operar bajo el Programa de Crédito por Administración (PROCREA). Cuenta con sucursales en los estados de Guerrero y Puebla, y la sucursal matriz en Morelia, Michoacán.

En IAMS SOFOM ENR se parte de la base de lograr para los productores agropecuarios recursos económicos oportunos y acorde a las necesidades de sus empresas y proyectos.

Para tal efecto se considera establecer como estrategia, el fortalecer y/o reorientar acciones para evitar riesgos que incidan en la recuperación de los créditos como la organización de productores, supervisión para una correcta aplicación del recurso, capacitación, asistencia técnica y de comercialización.

Bajo este contexto IAMSA SOFOM ENR de acuerdo con su plan estratégico, considera que:

“el financiamiento como un impulsor para lograr los cambios esperados en los productores de bajos ingresos, por lo que se considera estratégico el uso de esquemas crediticios soportados con herramientas tales como las coberturas de precios, garantías liquidas de productores y FONAGA, creación de Fincas con participación de Productores, Municipios, empresas consolidadas y Programas tales como el Programa de Inducción y Desarrollo del Financiamiento al Medio Rural (PIDEFIMER), que permitan el fortalecimiento de las empresas de los productores y la disminución de riesgos en la recuperación de los créditos”.

Con fecha 18 de noviembre de 1995, bajo la escritura pública No. 1238 se constituyó la empresa Ingeniería Agropecuaria y Mercadotecnia, S. A. de C. V. con un capital social de \$ 50,000.00, cuyos accionistas son: Juan Enciso Galván, Liliana Margarita Enciso Medina, Juan Enciso Medina, Gerardo Enciso Medina y Mavy Elisa Enciso Medina.

En 2001 recibió la autorización de FIRA para operar bajo el Programa de Crédito por Administración (PROCREA)

El 25 de octubre del 2004, ampliaron su objeto social e incrementaron su capital social suscrito y pagado de \$1'570,000.00 (Un Millón Quinientos Setenta mil pesos 00/100 M. N.).

El 08 de Febrero de 2005 se realizó modificación al acta constitutiva debido a que se protocolizó el incremento del capital social suscrito y pagado de \$1'570,000.00 (Un Millón Quinientos Setenta mil pesos 00/100 M. N.) a \$12'000,000.00 (doce millones de pesos 00/100 M. N.), con los mismos 5 accionistas.

Bajo escritura pública No. 2000, volumen 84 de fecha 12 de diciembre del año 2007, inscrita en el Registro Público de la Propiedad (RPP) con el número 3017* 1, cambio de denominación a Ingeniería Agropecuaria y Mercadotecnia, S.A. de C.V. SOFOM ENR, reformando el total de sus estatutos sociales y con un capital social de 18, 500,000.00.

El 24 de octubre del 2008 bajo escritura pública No. 2327, volumen 95, ante la fe del notario público No. 119, incremento su capital social derivado de los resultados obtenidos en 2007 y del apoyo recibido del PIDEFIMER, bajo la modalidad Capitalización, Reservas Liquidadas sin Derecho a Retiro, quedando su capital social en \$ 23,374,511.00.

Tiene sus inicios en los servicios de crédito en el Estado de Michoacán, ampliándose, posteriormente, hasta cubrir en 2010, los estados de Puebla, Guerrero.

2.1.2. Misión

Otorgar recursos crediticios de manera oportuna y racional a pequeños empresarios en desarrollo, dedicados a actividades productivas y servicios lícitos ubicados en el sector rural. Generando valor agregado en la cadena productiva y mejorando el nivel de vida de nuestros acreditados con un servicio honesto, un trato personalizado y profesional.

2.1.3. Visión

Ser y mantenerse como una identidad financiera sólida, dinámica, con firme vocación y espíritu de servicio adoptando como principio la superación constante en beneficio de sus acreditados.

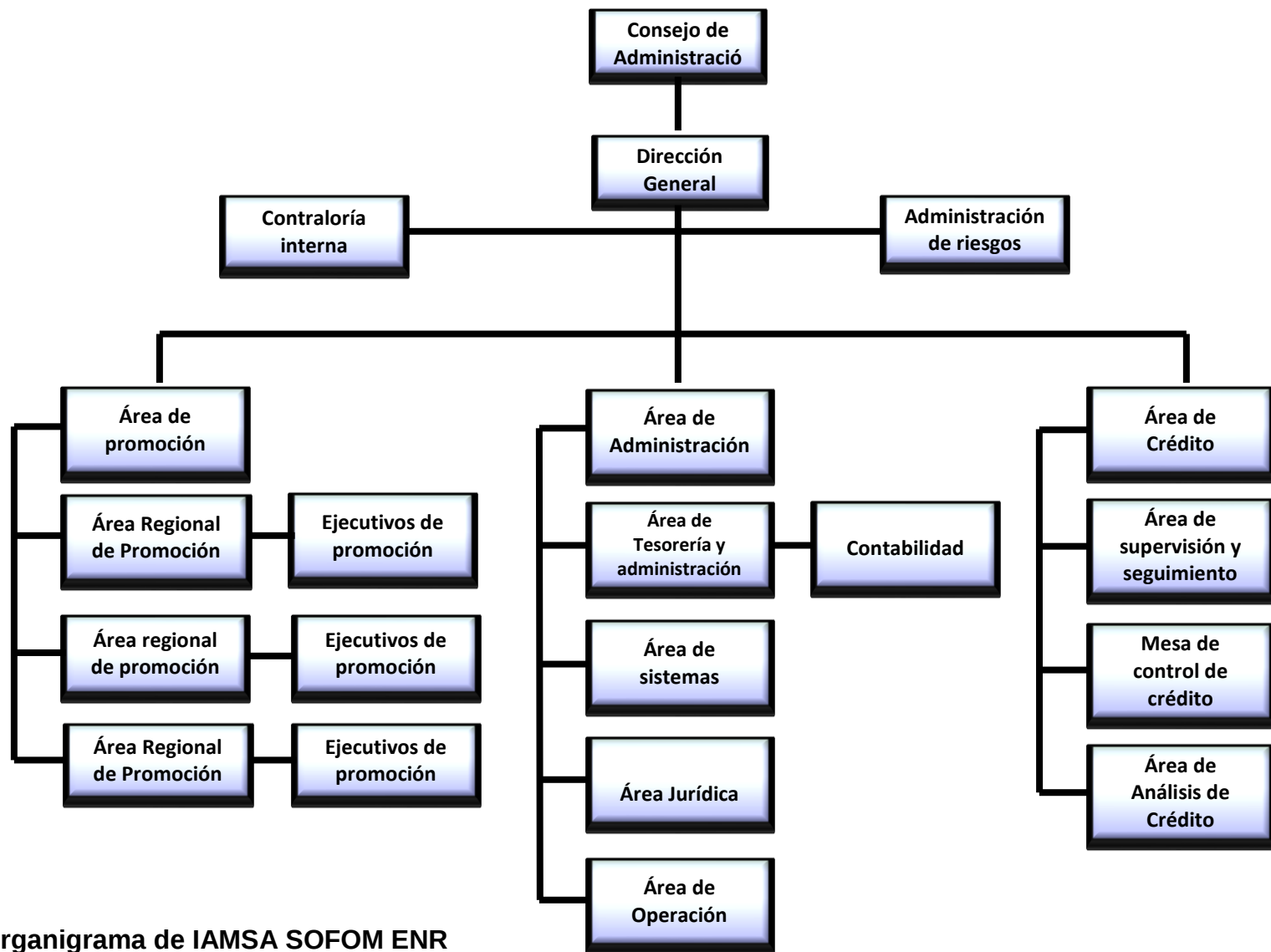


Figura 1.Organigrama de IAMSOFOM ENR

Para este caso de estudio y para poder analizar el proceso de las operaciones de crédito de la SOFOM, se hizo una selección de acreditados, los cuales se ubican en San Felipe los Alzati municipio de Zitácuaro, Estado de Michoacán, estos son los productores de noche buena. A continuación se describes su entorno geográfico, social y económico.

2.1.4. Localización

San Felipe los Alzati, comunidad indígena otomí situada a 7.7 km al norte de Zitácuaro, municipio de Zitácuaro del Estado de Michoacán de Ocampo. La localidad se encuentra a una altura de 1884 msnm.

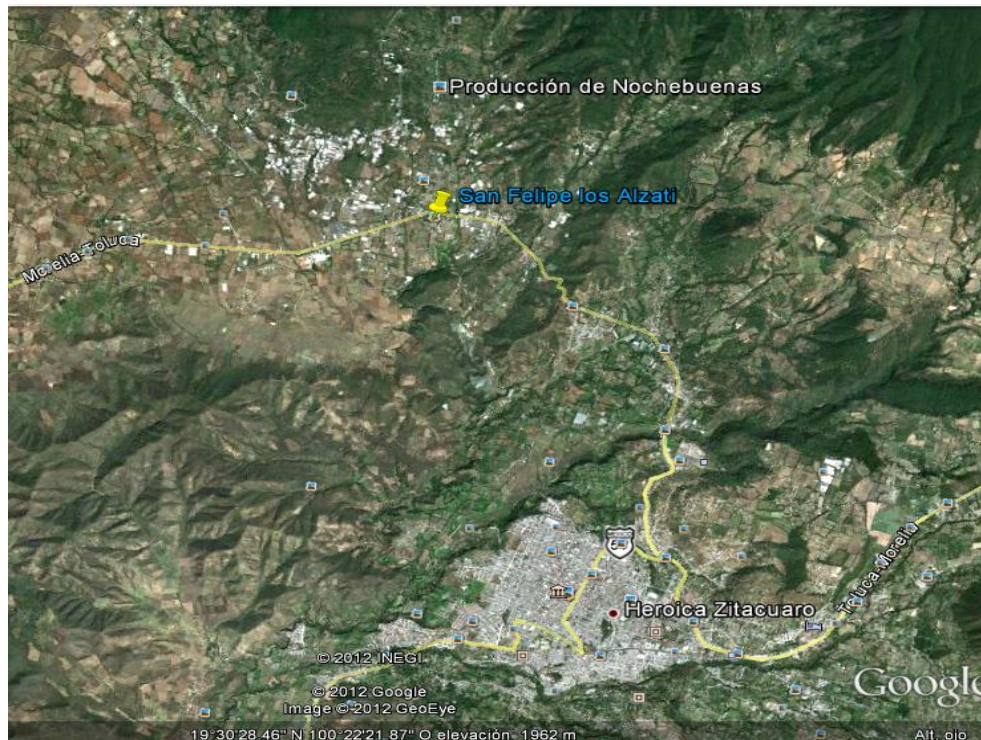


Figura 2. Localización de San Felipe los Alzati, Mpio. de Zitácuaro Michoacán.

La población total de San Felipe los Alzati es de 2747 habitantes, de los cuales 1420 lo conforman la población femenina y 1327 son hombres. (INEGI. Censo de Población y Vivienda 2010). Esta localidad está considerada como de alta marginación (CONAPO, 2012)

La comunidad de San Felipe los Alzati está constituido por 5 manzanas: siendo la primera el pueblo de San Felipe, Centro y Colonia Nueva; la segunda, la mesa; tercera, El Rincón de Don Gu; Cuarta Macutzio; quinto, Puerto Azul, El Bordo, El polvillo, El Potrero, El Ucaz (H. Ayuntamiento de Zitácuaro, 2012)

2.1.5. Actividad económica principal: Producción de Noche buena

Actualmente la producción de nochebuena en el oriente de Michoacán, genera grandes beneficios económicos para los agricultores de esta región. De acuerdo con el presidente de la Sociedad de Producción Rural de Responsabilidad Limitada PROUNOMICH, Arturo Mora González, la producción anual aproximada es de 5 millones de plantas, sin embargo no existe información estadística que arroje datos exactos.

La comunidad de San Felipe los Alzati, perteneciente al municipio de Zitácuaro, es considerada como la capital mundial de la flor de Nochebuena. Cuenta con la mayor cantidad de productores con un aproximado de 600. Son más de 2 mil los viveros que hay en esta tenencia. Es de mencionar que el 60% de las personas que se dedican a la producción son mujeres. (SAGARPA, 2010)

Año con año, exhiben y ofrecen 13 variedades, las más conocidas son: Suljibi (rojo claro), Freedom (rojo), Mármol Rosa, Monet, Marbell, Star, Sonora, Blanca. Zitácuaro posee un clima adecuado para esta flor y para que adquiriera la calidad que se requiere en la planta.

Actualmente el 70 por ciento de la producción total de la flor de nochebuena se traslada principalmente a cuatro plazas: el Distrito Federal, Nuevo León, Jalisco y Baja California Norte. Las ventas intensas inician a mediados de noviembre y concluyen a mediados de diciembre. A través de esta actividad económica se crean mil empleos directos y 5 mil indirectos (La Jornada, 29 de noviembre de 2009).

La producción de la nochebuena es una actividad que se ha venido realizando a lo largo de 20 años y se ha ido consolidando en el Oriente Michoacano, principalmente en las comunidades indígenas de Puentecillas, Macutzio, Curungueo, Ocurio, Zirahuato de los Bernal, la Colonia Nueva y San Felipe de los Alzati, todas ellas comunidades con fuerte presencia Mazahua.

De acuerdo con Carolina Reyes presidenta del Sistema Producto Ornamentales, actualmente, Michoacán cuenta con el primer lugar en calidad y cantidad de producción a nivel nacional, seguido por los productores de Cuernavaca, Morelos. (La Jornada, 29 de Octubre de 2012). Para la temporada navideña 2012 los productores de noche buena cuentan con 5 millones 200 mil unidades, de las 13 variedades que se producen en la región oriente.

Se cuenta con diferentes esquemas de producción hay quienes modestamente llegan a poseer 2 mil plantas, mientras que ostentan más de 140 mil piezas, dichas cantidades podrían duplicarse de contar con los apoyos suficientes.

Respecto a los apoyos crediticios, algunos productores se manifiestan en contra del sinfín de requisitos que les son exigidos para otorgarles un crédito, entre ellos destacan en contar con el registro público de la propiedad, exigencia que es imposible de cumplir ya que la mayoría de ellos habita en zonas rurales contempladas como ejidos. En este sentido Carolina Reyes, comenta que “las autoridades e instituciones piden requisitos como si no les fuéramos a pagar, no confían en nosotros porque somos una comunidad indígena” (La jornada, 10 de noviembre de 2005)

Por su parte, la Secretaria de Desarrollo Rural (SEDRU), del Estado de Michoacán, ha dispuesto apoyos con asesoría técnica para los productores de nochebuena, en prácticas como un manejo adecuado a los abonos orgánicos y químicos que se utilizan en la producción; desarrollar plantas de mejor calidad; y ejercer mejores técnicas para el procesamiento de la misma. Una de las empresas privadas que los asesora y capacita en aspectos técnicos, a estos productores de nochebuena, es la consultoría Canatlan Nuestra tierra S. C.

2.1.6. Servicios financieros

Por lo general las instituciones financieras en Zitácuaro están orientadas a la captación de los pequeños capitales y al financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa en los sectores rurales y urbanos. De igual forma ayudan a las personas independientes que requieran créditos personales.

Las instituciones de servicios financieros presentes en el municipio de Zitácuaro, que en su totalidad son de ahorro y préstamo, son:

- Caja Morelia Valladolid de Ap de RL
- Caja Popular Maravatio SCL
- Caja Popular Mexicana P
- Caja Solidaridad Mazahua Otomi de RL De
- Caja Morelia Valladolid SC de RL
- Cuevas Franco Carlos Vicente
- Ryse de Morelia
- Ofem Michoacan
- Sipresto, SOFOM ENR
- Bancos de préstamo en Zitácuaro
- Banca Comercial

Cabe señalar que para solicitar crédito a cualquier banca comercial, los productores deben acudir a la ciudad de Morelia.

Las funciones de las instituciones financieras en Zitácuaro más solicitadas se encuentran: Ahorro y aportaciones, Remesas familiares, Seguros, Créditos, Asistencia técnica a sus asociados, Capacitaciones y asesoría a sus socios.

Algunos productores que buscan financiamiento por parte de una institución diferente a las mencionadas, lo hacen principalmente en Morelia, Michoacán.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

Dada la reciente creación de Las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple y su inserción al financiamiento rural como alternativa para el acceso al crédito a los pequeños productores agropecuarios el presente trabajo de investigación busca aportar un entendimiento acerca de su desempeño en el sector rural por medio de la empresa Ingeniería Agropecuaria y Mercadotecnia SA de CV SOFOM ENR como caso de estudio. Para poder realizar dicha investigación se toma como base los siguientes enfoques metodológicos.

A lo largo de la historia de la ciencia han surgido diversas corrientes de pensamiento, tales como el Empirismo, el Materialismo dialectico, el Positivismo, la Fenomenología y el Estructuralismo, las cuales han originado diferentes rutas en la búsqueda del conocimiento. Debido a las diferentes premisas que las sustentan, desde la segunda mitad del siglo XX las corrientes se han polarizado en dos enfoques principales: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo de la investigación (Hernández, 2003)

Durante los primeros 20 años posteriores a la segunda guerra mundial, la sociología “científica” era sinónimo de sociología “cuantitativa” debido a la influencia positiva bajo la cual se había desarrollado: la objetividad, la rigurosidad, la confiabilidad, la validez y la verificación, es decir los aspectos

metodológicos centrales de la ciencias físico-naturales se convirtieron también en la aspiración fundamental de los científicos sociales. (Baldus, 1990). Posterior a esto ha tenido lugar un resurgimiento de los métodos cualitativos, esencialmente como una reacción ante las limitaciones del método positivista. Dicho resurgimiento ha transformado la identidad de las ciencias sociales.

Existen autores que emplean exclusivamente metodologías cuantitativas, otros que solo cualitativas y otros que buscan tomar las virtudes de ambas. El debate ha concluido a la consideración de que el problema no se ubica en el tipo de información que se recolecta (cuantitativa o cualitativa) para obtener su carácter científico, el asunto es que una y otra metodología nos responden preguntas diferentes (Mason: 1994, McGee y Warms: 2000 en Barón, 2004)

En las últimas décadas, un número creciente de autores en el campo de la metodología y de investigadores, han propuesto la unión de ambos procesos en un mismo estudio, lo que se ha denominado- metafóricamente hablando- “el matrimonio cuantitativo-cualitativo”. Lincoln y Gubba (2000) lo llaman “el cruce de los enfoques”. (Hernández, 2006)

Martens (2003) denomina a las posiciones: incompatibilidad de enfoques (fundamentalistas y separatistas), complementariedad (integradores) y pragmática (pragmáticos y aquellos que realizan investigaciones ignorando conscientemente cualquier premisa epistemológica o filosófica). Cabe agregar que, en buena medida, el enfoque mixto ha sido influido por el pragmatismo.

Creswell (2005) comenta que la contraposición de enfoques y la posibilidad de mezclarlos se ha centrado en la compatibilidad-incompatibilidad entre la visión epistemológica de los métodos. Algunos autores insistieron en que cada método o enfoque obedecía a una visión diferente del mundo, con sus propias premisas, y que estas visiones impedían la investigación mixta. Pero recientemente, algunos autores insisten en que la posición dicotómica es incorrecta. Hernández, 2006. Señala que algunos métodos se encuentran más relacionados con una visión que con otra; sin embargo, categorizarlos como pertenecientes a una sola visión es algo irreal.

Henwood (2004) llama a esta posición “democratizadora” e indica que insistir en que los enfoques cuantitativo y cualitativo son diferentes no nos lleva a ninguna parte. Asimismo señala que la polarización de enfoque es hipercrítica, restringe el quehacer del investigador y bloquea nuevos caminos para incluir, extender, revisar y reinventar las formas de conocimiento; por tal motivo, el enfoque mixto es la posición que promueve más la innovación en las ciencias.

Investigación mixta

El enfoque mixto. Es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos o cualitativos en un mismo estudio o una serie de investigaciones para responder a un planteamiento del problema (Teddlie y Tashakkori, 2003; Creswell, 2005; Mertens, 2005; Williams, Unrau y Grinnell, 2005) Se usan métodos de los enfoque cuantitativo y cualitativo y pueden involucrar la

conversión de datos cuantitativos en cualitativos y viceversa (Mertens, 2005). Asimismo, el enfoque mixto puede utilizar los dos enfoques para responder distintas preguntas de investigación de un planteamiento del problema. (Hernandez, 2003)

El modelo mixto constituye el mayor nivel de integración entre los enfoques cualitativo y cuantitativo, donde ambos se combinan durante todo el proceso de investigación.

Cabe destacar que el enfoque mixto va más allá de la simple recolección de datos de diferentes modos sobre el mismo fenómeno, implica desde el planteamiento del problema mezclar la lógica inductiva y la deductiva. Como señalan Teddlie y Tashakkori (2003), un estudio mixto lo es en el planteamiento del problema, la recolección y análisis de los datos, y en el reporte del estudio.

La presente investigación responde a un enfoque Mixto donde el enfoque cualitativo permite obtener descripciones detalladas de situaciones, eventos, personas, interacciones y comportamientos que son observables. Incorpora lo que los participantes dicen, sus experiencias, actitudes, creencias, pensamientos y reflexiones tal como son expresadas por ellos mismos.

Desde el enfoque cualitativo facilita medir características o variables que pueden tomar valores numéricos además de utilización de técnicas experimentales, aleatorias o estudios de muestra.

3.1. Diseño de la investigación

Con el propósito de responder las preguntas de investigación planteadas, cumplir con los objetivos de la investigación y obtener la información deseada, se decidió trabajar con un diseño no experimental de tipo transeccional o transversal.

Los diseños no experimentales corresponden a estudios donde no se manipulan las variables en el transcurso del trabajo, a su vez que los fenómenos son observados en su ambiente natural para posteriormente analizarlos. Los diseños no experimentales de tipo transeccional son aquellos que recolectan datos en un momento del tiempo determinado (Hernández, 2006)

3.2. Alcance de la investigación

La presente investigación se consideró, como un estudio descriptivo y explicativo, puesto que busca especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a análisis.

Con un alcance descriptivo, se puede medir, evaluar y recolectar datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar.

Además de descriptivo también es explicativo ya que están dirigidos a responder las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Su interés se centra en explicar porque ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiestan o por que se relacionan dos o más variables.

3.3. Población objeto de estudio

Como se deduce desde los objetivos de esta investigación, el universo de estudio son las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, así como la población que puede acceder al crédito a través de ella. Como caso de estudio se tomó a la empresa Ingeniería Agropecuaria y Mercadotecnia SA de CV y a los acreditados en actividad más importante en porcentaje de créditos otorgados por IAMSA SOFOM ENR entre 2007 y 2010.

3.4. Instrumentos metodológicos

La información se obtuvo mediante un instrumento de recolección de datos previamente diseñado, y aplicado como censo a los productores de nochebuena acreditados por la SOFOM y ubicados en el municipio de Zitácuaro, Michoacán, así como de la consulta de archivos de la SOFOM, de la consulta bibliográfica y de la observación¹ directa.

¹ La observación la podemos definir como un proceso de atención voluntaria, intencional u organizada hacia un objeto, situación u acción en un contexto determinado. Permite llevar a cabo un registro sistemático, valido y confiable de comportamientos o conductas manifiestas (Martinic, 1992)

La observación represento una técnica importante para la recopilación e identificación de información, características propias del lugar, de la población y de las variables de su entorno natural. Este instrumento se empleó durante la aplicación de la encuesta, de tal forma que se fueron incorporando notas u observaciones (sobre las condiciones de vida de las personas) que servían para complementar la información obtenida en los cuestionarios.

Otro instrumento que se utilizo es el cuestionario, mismo que se entiende como una herramienta de apoyo, ya que se compone de un conjunto de interrogantes plasmadas de manera coherente en un documento que ha de servir de guía para un proceso de obtención de información de la población a analizar

El cuestionario (el censo es el método aplicado y el cuestionario el instrumento para la recolección de información) es el principal instrumento para la recopilación de información de este trabajo; está compuesto por una combinación de preguntas abiertas y cerradas para así convenir al estudio. Se usaron preguntas abiertas ya que estas permiten que el encuestado exprese actitudes, opiniones y responda con sus propias palabras, de tal forma que no se limiten las posibles respuestas y se obtiene información más profunda.

El cuestionario se estructuró de manera sencilla, en secciones: Datos Generales, particularidades durante el proceso de obtención y pago del crédito, organización de los acreditados, capacitación y seguimiento del crédito otorgado. Este cuestionario se diseñó con la finalidad de cumplir con el objetivo

planteado de caracterizar el esquema de operación del caso de estudio. (Ver anexo)

En cuanto al trabajo de archivo se realizó una revisión documental de los expedientes de crédito de los acreditados de la SOFOM a estudiar. Se revisaron los Manuales de operación de crédito, el manual de Normas y Políticas, y sus estrategias de operación del crédito.

Las variables a evaluar se determinaron en función a las preguntas de investigación, así como, a las hipótesis y finalmente se buscó que respondieran a los objetivos que se plantearon al inicio del trabajo.

3.5. Selección de los acreditados

Los acreditados a encuestar fueron seleccionados con los siguientes criterios:

- Haber obtenido crédito de la SOFOM a partir de 2007 o antes.
- Ubicarse en el estado de Michoacán que es donde se originó y donde se presenta el mayor número de acreditados
- Para evitar que hubiera disparidades en la información por las diferentes actividades agropecuarias que son financiadas, se tomó la decisión de valorar la actividad con mayor número de acreditados por la SOFOM y que además estuvieran en la medida de lo posible concentrados en un municipio, dada la dispersión de los acreditados en todo el estado.

Para ello se utilizó la base de datos de los acreditados del sistema con el que cuenta la SOFOM y se revisó cada uno de los expedientes.

Las operaciones de IAMSA SOFOM ENR comprenden diversos sistemas productivos como son: Maíz, aguacate, mango, guayaba, ganadería, hortalizas, noche buena y piscicultura, apicultura, entre otros. Las operaciones primarias comprenden un 63% para 2010 y un 23% las actividades terciarias. De ellos, el 10% se dedican a la producción de nochebuena en Michoacán, mientras que los otros productores han sido apoyados como porcentajes menores en un abanico de actividades económicas. Además, este 10% de acreditados se encuentran concentrados en la localidad de San Felipe de los Alzati. Considerando que los productores de nochebuena acreditados por IAMSA son los mayoritarios por actividad, que se encuentran concentrados geográficamente y que estos elementos permiten cierta homogeneidad para analizar la información, se trabajó con un censo aplicado a total de productores de nochebuena acreditados entre 2007 y 2010. Otro aspecto importante del porque se eligió a los acreditados de nochebuena es que han mostrado un crecimiento en el monto de adquisición de crédito, dejando de adquirir crédito en 2010, de acuerdo con su expediente de crédito.

3.6. Aplicación del cuestionario

Una vez seleccionado a los acreditados, se procedió a la aplicación de los cuestionarios el cual censo a los 32 acreditados, productores de nochebuena,

que la SOFOM favoreció con el otorgamiento de créditos en el periodo establecido.

Para la aplicación del cuestionario se recurrió a la base de datos para localizar sus domicilios y/o números de teléfonos para poder contactarlos, y así facilitar el trabajo, dado que los productores están distribuidos en toda la localidad.

Resulta fundamental señalar que la aplicación de las encuestas se llevó a cabo considerando la disposición de tiempo y la voluntad de las personas por participar en el proceso, dado que en algunas ocasiones y dada la naturaleza de sus propias actividades resulta muy complejo poder llevar a cabo este proceso, sin embargo, se procuró en la medida de lo posible obtener información útil para el estudio. El instrumento fue aplicado en el mes de agosto del 2012 y corresponde a los acreditados entre 2007 y 2010, ya que durante 2011 no hubo nuevos acreditados para esta actividad.

3.7. Procesamiento y análisis de datos

La elaboración del instrumento (cuestionario) y la generación del instrumento para el vaciado electrónico de la base de datos se llevaron a cabo de forma paralela, como también ocurrió con la aplicación del cuestionario y la captura de la información obtenida.

La base de datos se elaboró tomando como guía la secuencia de preguntas y el orden por sección como estaba integrado el cuestionario. Esto con la finalidad

de poder procesar la información vertida en los cuestionarios mediante tablas dinámicas y poder analizar y dar una explicación a los resultados arrojados contrastando con la bibliografía consultada.

CAPITULO IV

4. MARCO TEORICO-CONCEPTUAL

4.1. El concepto de desarrollo

El desarrollo económico viene generándose en la década de los treinta², implicando la concepción dualista de unas economías que no cubren con su producción de bienes las necesidades básicas de su población y deben desarrollarse, mientras que otras sí satisfacen las necesidades básicas de su población y sólo deben crecer. A esta visión dualista responden los conceptos de desarrollo y crecimiento, respectivamente.

Desde la perspectiva neoclásica el desarrollo se concibió como “proceso dirigido a preparar el terreno para reproducir en la mayor parte de Asia, África y América Latina las condiciones que se suponía caracterizaban a las naciones económicamente más avanzadas del mundo: industrialización, altas tasas de urbanización y de educación, tecnificación de la agricultura y adopción generalizada de los valores y principios de la modernidad, incluyendo formas concretas de orden, de racionalidad y de actitud individual” (Escobar: 1997, p.1).

² Hay una discrepancia de fuentes que mencionan que se inició en los treintas pero la mayoría menciona que inicio en los 40s después de la segunda guerra mundial

Bajo la concepción clásica o tradicional, el desarrollo económico consistía en el proceso mediante el cual la economía pasa de una situación inicial llamada de “subdesarrollo”³ a otra situación de desarrollo con crecimiento sostenido, mayores niveles de ingreso por habitante y con plena utilización de los recursos humanos. En la situación de desarrollo, la economía en su totalidad funciona como una economía capitalista sin distorsiones sustantivas en los mercados y sectores.

Desde los años cuarenta dos grandes categorías del desarrollo se han establecido, la teoría ortodoxa del desarrollo, que forma parte de la corriente principal de la Economía, y la heterodoxa o radical que se sitúa fuera del planteamiento convencional. Tal planteamiento ortodoxo, señala que el subdesarrollo es simplemente una cuestión de “atraso” cronológico de países menos avanzados, en otras palabras un atraso en la “modernización” o crecimiento de sus estructuras o de sus economías, como veremos adelante; mientras que la teoría heterodoxa del desarrollo niega que el problema sea de atraso, sino de una ubicación histórica desventajosa de los países pobres, periféricos y dependientes en la estructura del sistema capitalista mundial.

³ Subdesarrollo: los teóricos de la dependencia reconocieron que el subdesarrollo no es un estadio previo y atrasado por el cual es necesario transitar para alcanzar el desarrollo, si no que es una consecuencia de él y de la génesis y expansión mundial del capitalismo; se trata pues de que el desarrollo y el subdesarrollo conforman realidades diferenciadas y contrapuestas que se encuentran estructuralmente articuladas.

La teoría del desarrollo, desde la teoría ortodoxa, está ligada a la modernización de las economías. La teoría de la modernización establece que las sociedades modernas, desarrolladas, son más productivas. Los principales supuestos de la teoría de la modernización se basan fundamentalmente en concebir a la modernización como un proceso que se realiza a través de fases por las que los países en vías de desarrollo deben transitar.

Para los pensadores neoclásicos el concepto de desarrollo económico supone una transformación estructural de la sociedad; es decir significa transitar de una transformación socioeconómica caracterizada por el bajo crecimiento y la subsistencia para convertirse en una sociedad dinámica capitalista impulsada por el sector emprendedor (Arasa y Andreu, 1996; en Gutiérrez y González 2010

Dentro de las teorías heterodoxas del desarrollo, encontramos “la teoría de la dependencia”, la cual tratan de explicar las dificultades que encuentran algunos países para el despegue y el desarrollo económico por razones históricas.

Desde la teoría heterodoxa, la situación de subdesarrollo nace precisamente de la relación entre sociedades “periféricas” y “centrales” (Cardoso y Faletto:2002), pone en duda los enfoques que la presentan como un posible “modelo” de ordenación de variables económicas y sociales y propone distinguir la situación de los países desarrollados con respecto a los que carecen de desarrollo y luego diferenciar los diversos modos de subdesarrollo según las

particularidades relaciones que esos países mantienen con centros económicos y políticamente hegemónicos.

Estos autores analizaron cómo la situación de subdesarrollo se produjo históricamente cuando la expansión del capitalismo comercial y luego del capitalismo industrial vinculó a un mismo mercado economías que, además de presentar grados diversos de diferenciación del sistema productivo, pasaron a ocupar posiciones distintas en estructura global del sistema capitalista. De ahí que entre las economías desarrolladas y subdesarrolladas no solo exista una simple diferencia de etapas o de estado del sistema productivo, sino también de función o posición dentro de una misma estructura económica internacional de producción y distribución. Ello supone, por otro lado, una estructura definida de relaciones de dominación. (Cardoso y Faletto, 2002:23)

El viraje hacia una concepción más social de la idea de desarrollo lo encontramos en Amartya Sen (1985), añadiendo a las consideraciones económicas, la salud, la educación y el bienestar de la población como objetivos y subrayando la importancia de las decisiones políticas, tanto estatales como privadas.

Sen (1985) entendió el bienestar desde lo que se ha denominado el enfoque o la “aproximación de las capacidades”. Esta perspectiva plantea cambios importantes a la hora de entender y medir el desarrollo.

El desarrollo se convierte así en un concepto que integra, transversalmente las variables económicas con los vínculos sociales. Una sociedad desarrollada es aquella en donde existen índices económicos aceptables pero en donde se generan estrategias de sociabilidad permanentes. En la medida que caminemos hacia este ideal las utopías no serán tan imposibles.

El concepto de desarrollo debe ser entendido como un concepto multidimensional y dinámico. Se refiere a un cambio (cuya dirección y velocidad constituyen cambios controversiales) en los planos: económico, político, social, ambiental, tecnológico y territorial, y por lo tanto se asocia a procesos y cuestiones tales como el desarrollo de la producción, el proceso técnico, la distribución de las oportunidades individuales y colectivas, la preservación de los recursos naturales y el medio ambiente en general, y la organización territorial de la sociedad (Boisier, 1993)

Ferrer afirma que, en el capitalismo,

“No ha cambiado la naturaleza del proceso de desarrollo económico (...) El desarrollo económico sigue siendo un proceso de transformación de la economía y en la acumulación de capital, conocimientos, tecnología, capacidad de gestión y organización de recursos, educación y capacidades de la fuerza de trabajo, y estabilidad y permeabilidad de las instituciones, dentro de la cuales la sociedad transa sus conflictos y moviliza su potencial de recursos” (Ferrer, 2008: 462-463)

Las teorías del desarrollo implican una tensión entre la teoría y la historia y su evolución conceptual está estrechamente vinculada con el acontecer político, económico, social, ambiental y cultural de las naciones, como se puede observar a través de la trayectoria histórica de la construcción del paradigma del desarrollo. (Gutiérrez, González, 2010)

Diversos autores han discutido la pertinencia del desarrollo como fue concebido después de la segunda guerra mundial, en su concepción neoclásica. La revisión crítica del concepto se intensificó a partir de la crisis ambiental reconocida a nivel mundial en 1992 y de los problemas de pobreza alrededor del mundo. (Escobar, 1995; Barkin, 1991; Baron, 2004; Toledo, Corragio, 2005; Gonzales, 2009; Y Barkin, 2009). Han surgido entonces corrientes diferentes, desde quienes adaptan el concepto, hasta quienes proponen su desaparición. Sin embargo, dentro de la política pública, el concepto neoclásico es el que ha privado desde los años 40 y con sus modificaciones neoliberales, bajo la cual se diseña la creación de las SOFOMES, objeto de estudio de este trabajo.

4.2. Mercados financieros rurales

Un mercado es un elemento central en la economía. Es el punto donde convergen los oferentes y demandantes de un producto o servicio determinado. Un mercado financiero se distingue por los productos y/o servicios específicos (financieros) objeto de esas transacciones.

Para Marcos (2005), un mercado financiero “es un lugar, mecanismo o sistema en el cual se compra o venden activos financieros”

Madura (2001) dice que mercado financiero es aquel en el que se puede comprar o vender activos financieros (valores) tales como dinero, acciones y bonos; donde estos mercados van a facilitar el financiamiento e inversión de las familias, empresas y dependencias gubernamentales.

Cabe mencionar que cuando se hace referencia al mercado financiero se considera al mercado de servicios financieros en general, es decir, al ahorro, crédito, seguros y otras operaciones interrelacionadas (Hoff y Stiglitz, 1990) como el pago de servicios, remesas, inversiones, entre otras. Sin embargo en este estudio nos enfocaremos únicamente al crédito.

Un mercado financiero no puede ser considerado de igual forma en el medio urbano como en el rural, por lo tanto, es preciso distinguir las características que hacen a este medio diferente del urbano. Sin duda, este ha sido objeto de debate y constante análisis durante las últimas décadas, con el objeto de ajustar y ofrecer servicios financieros acordes al contexto.

Hoff, K y Stiglitz (1993) señalan que el medio rural presenta una serie de características que dificultan el desarrollo de los mercados en general y del mercado financiero en particular, debido a que gran parte de la población se encuentra en condiciones de pobreza, las actividades productivas son riesgosas

debido al alto componente de actividades agrícolas, existe una gran dispersión geográfica de la población, los costos de transacción son elevados y hay mayores problemas de información asimétrica.

Para el Banco Mundial (2002), el “mercado financiero rural” define el sistema de incentivos dentro del cual los proveedores ofrecen servicios financieros a los consumidores rurales.

Se entiende también por mercados financieros rurales, al conjunto de transacciones de tipo financiero, crediticias o no, que surgen como producto de la economía rural (Becerril, 2010)

Retomando los conceptos antes expuestos, así como las características del sector rural, se puede definir a un mercado financiero rural como el lugar donde convergen la oferta y la demanda de servicios financieros con la finalidad de efectuar transacciones de tipo financiero enfocadas a cubrir a la población rural con características y necesidades específicas o diferenciadas.

Diversos autores se han enfocado a estudiar las imperfecciones o fallas propias del ámbito rural, de esta forma se describe un pobre desempeño de los mercados Financieros Rurales, valorado en términos de eficiencia económica y equidad social. Los mercados se han mostrado: poco profundos, altamente segmentados, con bajos grados de competencia y muy poco equitativos.

4.3. Financiamiento

El financiamiento es un concepto amplio que entre otras puede incluir al crédito, Así, el financiamiento en términos absolutos siempre será mayor al crédito, a menos que esta sea la única fuente para emprender una actividad. A saber, el significado literal del financiamiento se refiere al acto de aportar recursos de diversa índole para un fin determinado, ejemplo, para un proyecto productivo agropecuario; entonces, la búsqueda de fuentes de financiamiento o de quien decida aportar, será el camino obligado para cumplir con las metas o propósitos particulares de quien emprende la actividad.

Las principales fuentes de financiamiento son: el ahorro, la aportación de socios o familiares, los subsidios públicos y privados, y el crédito.

4.4. Crédito

Los servicios financieros⁴ abarcan una amplia gama de productos, pero para efectos de este estudio nos enfocaremos únicamente en el crédito.

De acuerdo con el Diccionario de la Real academia española el crédito es la cantidad de dinero, o cosa equivalente, que alguien debe a una persona o entidad, y que el acreedor tiene derecho a exigir y cobrar.

⁴ Un servicio financiero se entiende como aquel servicio de naturaleza financiera inclusive banca, seguro, reaseguro, y cualquier servicio conexo o auxiliar a un servicio de naturaleza financiera. Estos incluyen crédito, depósito y transferencia, y otros que pueda aconsejar la demanda (Banco mundial, 2003).

El crédito o préstamo. Definido como el intercambio entre una cantidad de dinero hoy contra la promesa de más dinero en una fecha específica en el futuro.

Lo esencial del crédito es la reducción del tipo de flujos de capitales y la velocidad en la que se pueden alcanzar escalas que aporten volúmenes de utilidades significativas, para la reinversión (detonación de procesos de crecimiento económico) o para el consumo (aporte significativo a la mejora social, sin subsidio). Para la sociedad significa también un aceleramiento en los tiempos de logro de metas de desarrollo.

4.5. Política pública

El estudio de las políticas públicas se da debido a la confluencia de una serie de situaciones particulares en lo intelectual, económico, social y político que permitieron su germinación y evolución. El primer componente fue la confluencia de la existencia de un sistema de gobierno democrático estable. Surge en un contexto de atender los problemas administrativos. El segundo componente es el ideológico.

Salazar (199:41) entiende las políticas públicas como “el conjunto de sucesivas respuestas del Estado frente a situaciones consideradas socialmente como problemáticas”. Aclara que casi nunca una política pública es una sola decisión, ya que realmente involucra un conjunto de decisiones que se pueden dar de manera simultánea o secuencial en el tiempo, y que además son decisiones de

gobierno o si se quiere del régimen político. Identifica como actores a los de tipo político, fundamentalmente los partidos y los movimientos, y a los de tipo social. Los problemas que plantea este tipo de actores conllevan propuestas sectoriales, particulares o privadas, y lo que buscan es que se dé el tránsito de una situación subjetivamente existente, a una situación objetivamente considerada.

Resalta Salazar (1999:73) que “las políticas públicas están llamadas a generar en la comunidad política, dinámicas de acción y relación acordes con su formulación, siendo su especificidad ética, la configuración de espacios políticocomunitarios en los que sean posibles relaciones efectivas en función del desarrollo integral de los individuos”

La política pública “es el conjunto de sucesivas iniciativas, decisiones y acciones del régimen político frente a situaciones socialmente problemáticas y que buscan la resolución de las mismas o llevarlas a niveles manejables”. Por tal razón “se puede plantear que hay un nivel de incertidumbre en la política pública a pesar de considerar que el objeto de cualquier propuesta de política es controlar y dirigir cursos futuros de acción, que es la única acción sujeta a control. La política es la concreción del Estado en acción, en movimiento frente a la sociedad y sus problemas.” Vargas Velásquez (1999:55)

Esto implica que una política involucra una o varias instituciones estatales, y que igualmente significa “la materialización de las acciones públicas no es una

decisión aislada si no un conjunto de tomas de posición que tomadas en términos de acciones que producen resultados sobre la situación problemática y los actores involucrados con la misma.” Como factores que inciden en la políticas públicas indica el contexto internacional; el régimen político existente que puede privilegiar las salidas consensuales o las de tipo impositivo, en el que además se da un juego de fuerzas como las características del problema, el proyecto político de gobierno, las propuestas alternativas y las disponibilidades de los recursos estatales; y por último, las dimensiones espacial y temporal en que se ubican las políticas públicas.

La política pública tienen componentes económicas, política económica que tiene entre sus instrumentos: el gasto público, presupuesto público, política monetaria, inversión pública, política tributaria y el crédito

En este trabajo cobra importancia el crédito público como instrumento de la política pública económica y pública para el financiamiento del sector rural mexicano en los últimos años, particularmente en la producción rural de pequeña escala.

CAPITULO V

5. MARCO DE REFERENCIA

5.1. Contexto histórico del crédito rural en México

En este capítulo veremos cuál ha sido la trayectoria de la política financiera respecto del sector agropecuario, iniciando con la reforma agraria, momento en el que las demandas campesinas comienzan a ser consideradas en la política pública y llegan a realizarse cambios importantes en la tenencia de la tierra; posteriormente abordaremos el modelo de sustitución de importaciones, en el cual el agro mexicano resultó un gran proveedor de alimentos para los sectores industrial y urbano y, por último, la apertura y liberalización de la economía mexicana, en las cuales el Estado se retira de muchas de sus funciones sociales y económicas, dejándolas en manos del mercado y del sector privado.

5.1.1. La reforma agraria

Durante el régimen cardenista se incorporaron a su programa las demandas de los diferentes sectores, especialmente la de los campesinos. El estado se convirtió en “interventor” e impulsor de la economía, ejecutó nacionalizaciones de sectores estratégicos, inicio la reforma agraria liberando grandes extensiones de tierras que se hallaban en manos de latifundistas y dotó de recursos e infraestructura al sector agrícola; creó mecanismos financieros para impulsar el desarrollo económico, apoyó a la industria nacional, y desarrolló la infraestructura necesaria para una posterior industrialización. Entre los

mecanismos financieros están Ley de Crédito Agrícola y se creó el Banco Nacional de Crédito Agrícola (BNCA), cuyo objetivo inicial era distribuir créditos al campo y apoyando con él a los productores agrícolas, donde se incluían a: pequeños campesinos, propietarios, granjeros, aparceros o colonos organizados.

Otro de los bancos que también se creó fue el Banco Nacional de Crédito Ejidal (BNCE), el cual no sólo se concibió como una institución de crédito, sino también como una institución de fomento económico, ya que además de dar financiamiento y organizar a las sociedades de crédito, proveería de insumos, repararía maquinaria agrícola, realizaría obras de riego, comercializaría las cosechas y administraría las plantas industriales, todo dentro del sector agropecuario (Romero, 2002, 31)

En este contexto surgió la banca de desarrollo⁵, representada primeramente por las “instituciones nacionales de crédito” y posteriormente por los fideicomisos públicos de fomento. Fue creada para promover servicios financieros en los sectores prioritarios para el desarrollo económico del país: el sistema financiero, el ahorro y la inversión en proyectos industriales, desarrollo rural, vivienda e

⁵ De acuerdo con la Ley de Instituciones de Crédito. Art. 30. El objetivo de la Banca de Desarrollo es, facilitar el acceso al financiamiento a personas físicas y morales, así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación en los términos de sus respectivas Leyes Orgánicas, aun que establece que el desarrollo de sus funciones, las instituciones deberán preservar y mantener su capital garantizando la sustentabilidad de su operación, mediante la canalización eficiente, prudente y transparente de recursos.

infraestructura. Aunque en las últimas décadas ha perdido posicionamiento o más bien lo han retirado de las funciones de ser el motor financiero del gobierno federal debido a los diversos ajustes estructurales que se mencionan más adelante.

Pese a la creación de los mecanismos anteriores la mayoría nunca ha podido transformar sus parcelas en unidades productivas modernas. Esto no se debe a ignorancia o a “resistencia cultural” sino más bien a la falta de recursos y materiales técnicos complementarios que se necesitarían para hacer tal transformación posible. (Barkin, 1991:59-60). Además de ello, el reparto agrario no favoreció al campesinado ni a los ejidatarios.

Al final del mandato de Cárdenas el país se encontraba en la antesala del modelo de sustitución de importaciones, que constituyera la base del desarrollo económico durante las cuatro décadas posteriores.

5.1.2. El modelo de sustitución de importaciones

En la década de 1940 se adoptó un modelo de desarrollo económico que se conoció como “sustitución de importaciones”. Este modelo fomento inicialmente el crecimiento de la industria ligera, productora de bienes de consumo duradero, que se convirtió en el eje de acumulación de capital. En este contexto, la política gubernamental sobre el campo sufrió un cambio sustancial: de representar el ejido, el eje fundamental en el sexenio cardenista, la propiedad privada pasó a ser el nuevo protagonista del agro. El sector agrícola sirvió para

abastecer de productos alimenticios al mercado interno, y sus exportaciones generaron las divisas necesarias para la importación de maquinaria y equipo industrial. Así la agricultura subsidió a la industria, proveyendo de bienes salario⁶ a precios bajos, permitiendo una elevada tasa de ganancia para el capital industrial con salarios bajos para los obreros. De manera simultánea., el gobierno mexicano apoyó con otros subsidios y medidas proteccionistas a este mismo sector industrial.

La sustitución de importaciones mexicana, dedicada a bienes de consumo final para clases media y alta, se dio mediante la estimulación de la agricultura empresarial. El BNCA se enfocó más a las cuestiones técnicas imperantes en el sector agrícola pero tornándose hacia el sector privado. Se crearon también los Fondos de Garantía para la pequeña y mediana empresa, en 1953, con los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), el cual se enfocaba a las áreas de fuerte irrigación, donde las Unidades de Producción Rural (UPR) son propietarias de grandes extensiones de tierra, siendo sus principales cultivos algodón, trigo, maíz, frijol (Rello 1987:31-33). Actualmente se han diversificado.

⁶ El concepto de sector productor de bienes salario o de consumo tradicional proviene de la economía clásica (*Principios de Economía Política de David Ricardo, El Capital de Karl Marx*) donde se distinguía a los bienes producidos por el destino de los mismos, en particular aquellos que eran objeto de consumo masivo principalmente por parte de los trabajadores. La relevancia de su estudio radicaba en que abaratando el precio de los bienes que los trabajadores consumen, se podría disponer por los propietarios de las empresas de mayores ganancias.

Esta institución surgió, también, debido a la inexistencia de mercados financieros desarrollados por lo que el Estado mexicano se vio obligado a asumir el papel de intermediario financiero y dirigir parte de sus esfuerzos (aunque estos fueron mínimos o nulos) al financiamiento de proyectos de inversión en áreas que requerían de largos procesos de maduración, en proyectos de riesgo o en áreas prioritarias pero no rentables, lo que implicaba que no fueran atendidos por los canales privados, en ese momento nacionales. Bajo este mismo ideal surgen la Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) (Anima y Guerrero, 2001:37)

Así, la contribución del financiamiento al desarrollo económico fue dirigida por el gobierno mediante un sistema que descansaba en un régimen de bancos debido a que el mercado de capitales era débil y poco desarrollado (Levy, 2001). En ese sentido, la estructura de bancos estaba constituida por bancos privados, así como bancos de desarrollo y los fideicomisos de fomento que operaban como de segundo piso⁷. Esta estrategia de modernización consideraba la existencia de programas estratégicos que había que financiar con recursos públicos. La banca de desarrollo otorgaba recursos financieros crecientes a tasas subsidiadas.

⁷ Bancos de Segundo Piso: Son aquéllos que canalizan recursos financieros al mercado, a través de otras instituciones financieras que actúan como intermediarios. Se utilizan fundamentalmente para canalizar recursos hacia sectores productivos.

A fines de los años cincuenta y hasta principios de los setentas se presentó un fuerte estancamiento de la economía mexicana, por lo cual se decidió impulsar la industria pesada del país⁸. Se reforzó la intervención del estado en apoyo al crecimiento industrial, se aplicaron medidas para controlar la inflación, y se estableció un tipo de cambio fijo como forma de subsidiar la producción del sector privado y el consumo suntuario de los sectores de mayores ingresos.

Las políticas económicas sectoriales estaban articuladas en la misma dirección, o sea, promover la transformación de la planta productiva. Los instrumentos que utilizó el Banco de México fueron diversos; esta institución fue el principal catalizador y fiador de última instancia de la banca de desarrollo, acompañada, también de instrumentos políticos de una política de control como el encaje legal⁹, los cajones de crédito¹⁰ y el control de las tasas de interés. Estos mecanismos tuvieron como objetivo regular el monto, el precio y la dirección del financiamiento hacia sectores económicos considerados prioritarios (el privado) y con mayor arrastre hacia otros sectores, como la industria pesada. (Solís, 1997 en Rojas, 2009:70)

⁸ <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/derhum/cont/33/pr/pr32.pdf>

⁹ Encaje legal: Es la parte de los pasivos que las instituciones financieras no pueden utilizar en su actividad crediticia por disposiciones jurídicas del banco central. El encaje es empleado con dos fines de política económica: como fuente de recursos para las instituciones financieras en caso de crisis de liquidez sistémica y como instrumento de política monetaria (Vidal y Hernandez, 2002)

¹⁰ Cajones de crédito. La eliminación de este instrumento permitió a los bancos asignar libremente los recursos que captaran por aceptaciones. Las tasas de interés sobre éstas y sobre los bonos de desarrollo urbano también se liberaron.

Los ajustes y políticas restrictivas del gobierno afectaron de manera particular a la agricultura, provocando una grave descapitalización del sector. Para “fortalecer” la agricultura, el 1965 se creó el Banco Nacional Agropecuario (BANAGRO). Durante los años setenta hasta principios de los ochenta se dan una serie de reagrupaciones de organizaciones públicas de crédito para la agricultura, ejemplo de ello fue la unificación de BNACA y BNCE para crear el Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL) en 1975, que además de financiar la agricultura lo hacía con la explotación forestal, la agroindustria y el turismo, atendiendo a ejidatarios y privados con el fin de reactivar el campo mexicano.

No obstante el apoyo crediticio, hay que subrayar que era otorgado a los campesinos que fuesen “susceptibles de liberar excedentes económicos que permitieran rembolsar los préstamos” además de garantías inmobiliarias para el financiamiento privado. La explotación privada fue más favorecida pues difícilmente los ejidatarios y minifundistas podrían acceder a él, a pesar de existir un programa de apoyo a productores de bajos recursos que cubrían solamente a una parte pequeña de ellos. Como medida de aseguramiento agrícola BANRURAL creó la Aseguradora Nacional Agrícola Ganadera, S. A. (ANAGSA).

Durante el periodo de 1981- 1982 los precios de los granos se incrementaron temporalmente. Alarmados por el aumento de la importaciones de alimentos, el

gobierno mexicano inicio el Sistema Alimentario Mexicano (SAM) para estimular la producción de granos básicos en las tierras de temporal. En la práctica, las políticas de producción agrícola bajo el programa no canalizaron los beneficios financieros a los campesinos; las políticas de crédito e investigación continuaron favoreciendo a las explotaciones comerciales, especialmente en tierras irrigadas en el noreste de México. (Barkin, 1991: 172) Asimismo el proyecto integral de fomento agropecuario de largo plazo que se intentó construir a partir del SAM y que se formuló claramente como Programa Nacional de Desarrollo Rural Integral 1983-1988 (PRONADRI), se vio truncado con el arribo de la tecnocracia neoliberal al poder: El SAM fue desmantelado y el PRONADRI simplemente archivado. En lugar de políticas consistentes de fomento agropecuario, pasaron a aplicarse las recetas de ajuste estructural preconizadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), como la fórmula mágica del éxito económico en el sector agropecuario.

Dicho modelo de sustitución de importaciones empezó a mostrar signos de debilidad a partir de 1970 por que no fue capaz de conformar un núcleo tecnológico doméstico que abarcara los sectores de bienes de capital e instrumentos de trabajo relacionándose con industrias de bienes finales y de exportación, generándose una fuerte desarticulación productiva entre la industria y la agricultura con sectores de alta heterogeneidad productiva (Rojas 2009:72) y fuertes presiones de la balanza de pagos. La crisis petrolera orillo a que en agosto de 1982 el precio de los productos básicos se incrementara en

prácticamente un 100 %. 1982. Esta crisis significó el término del Estado de Bienestar del arribo del llamado neoliberalismo.

5.1.3. Apertura y liberalización.

Tras la crisis que se profundizó durante la década de los años ochenta, las autoridades requirieron del apoyo del FMI y BM para contener la emergencia económica, lo que condicionó al gobierno mexicano a emprender nuevas políticas de estabilización y cambio estructural que aseguraban la viabilidad y el retorno de los préstamos (Rojas, 2009). Se dio, entonces, un proceso de reforma estructural que cambió las reglas del juego. De una reglamentación acorde con una economía cerrada y con una fuerte intervención estatal directa en la economía de sustitución de importaciones a una economía abierta y con una nueva forma de intervención estatal en esta sustitución de exportaciones, proceso conocido como desregulación¹¹.

Para eliminar las disposiciones jurídicas que impidieran desarrollar esa política, se reformaron algunos artículos de la constitución, con lo cual se vinieron abajo varios de los logros que los trabajadores habían conquistado durante el proceso revolucionario. Además se firmó el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Canadá y Estados Unidos en el cual se establecieron condiciones completamente desventajosas para nuestro país.

¹¹ La desregulación no es ausencia de regulaciones, sino una nueva forma de regulación acorde a un nuevo modelo de desarrollo. (Anima y Guerrero, 2009: 38)

Entre los lineamientos principales de la política neoliberal se encuentra el objetivo de impulsar una vía de desarrollo capitalista, en el marco de una economía abierta teniendo como eje de acumulación a un sector empresarial orientado hacia el mercado exterior, productor de los cultivos no tradicionales de exportación que permita a la agricultura nacional insertarse en el mercado mundial con peso importante. Con esto, se ubicó al sector exportador como estratégico y se definieron los mecanismos para el impulso de la producción, básicamente a través de crédito en dólares por parte del BANCOMEXT, la sustitución de permisos previos por aranceles y la asesoría hacia los productores, con el fin de incluir una diversificación eficiente de las exportaciones. (SARH, 1990 en Calva, 1997:20)

También, se estableció como uno de los objetivos, impulsar la inversión extranjera para el campo, a la vez que las modificaciones al Artículo 27 constitucional en 1992, con lo cual se legalizó la venta y renta de parcelas ejidales, la inversión de las sociedades mercantiles en el campo y el fin del reparto agrario. Con esto se sentaron las bases jurídicas para la inversión directa de capital foráneo en la agricultura.

Con el fin de hacer más eficiente la producción, se desligó de la práctica de subsidios y se trasladó al sector orientado a la producción comercial hacia la Banca privada, retirándola del BANRURAL; se suspendieron los precios de garantía de todos los productos excepto el maíz y el frijol y se estableció en

1993 un plan de reconversión productiva, tendiente a detectar cuales cultivos son más rentables para cada región, con el fin de orientar la producción hacia ellos, con la concepción de ventajas comparativas. (SARH, 1990 en Calva, 1997:21)

Bajo estos términos, dentro de la política alimentaria se abandonó el objetivo de la autosuficiencia alimentaria, como un elemento estratégico, y se sustituyó por el concepto de soberanía alimentaria que, implica producir lo suficiente para no poner en riesgo las decisiones esenciales de la política nacional, los mecanismos principales fueron la reducción del crédito oficial a la producción interna de alimentos, la reducción de los precios de garantía y la compra de los granos del exterior en el momento de la cosecha.

Otros mecanismos de la política de modernización para los campesinos fueron el impulso de los proyectos de asociación en participación, con empresarios nacionales y extranjeros, la privatización de los organismos estatales y la disminución de gastos e inversión pública.

El gobierno descartó de la política pública a los campesinos pobres, aquellos que no obtienen lo suficiente de su parcela y que requieren complementar su ingreso. Los ubicó básicamente como un sector en descomposición sujeto a políticas asistencialistas; fueron descartados como objetivos de la política crediticia del BANRURAL y trasladados al PRONASOL. (Rubio 1997 en Calva, 1997:23) En 1993 apareció PROCAMPO, sin embargo inició un año después,

fue el primer proyecto productivo que incluyó a los campesinos pobres. Sin embargo no fueron acompañados de una política de fomento productivo, constituyeron en realidad apoyos al consumo y tuvieron, también, una connotación asistencialista.

La población campesina se vio sometida a un inopinado y abrupto programa de “modernización”, que comprendió tres grandes vertientes:

- 1) la severa reducción de la participación del Estado en la promoción del desarrollo rural;
- 2) la apertura comercial externa que remató en la inclusión completa del sector agropecuario en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y;
- 3) la reforma neoliberal de la legislación agraria, que abrió múltiples vías para el comercio de las tierras ejidales y comunales así como para la concentración de la tierra en grandes unidades de producción. (Calva, 1997:1)

La tecnocracia neoliberal suponía que este programa liberalizador conduciría a un incremento de las inversiones de capital en la agricultura, a la elevación de la eficiencia y al desarrollo de la producción de alimentos y materias primas agropecuarias. Los resultados han sido exactamente inversos a los proyectados.

Las medidas basadas en mecanismos de mercado impusieron una política de disciplina fiscal que redujo drásticamente la inversión pública, los subsidios y las transferencias, eliminando la intervención gubernamental en el suministro de bienes y servicios públicos. Tuvo lugar un proceso de privatización y eliminación de empresas paraestatales, desaparecieron las políticas de promoción sectorial del campo y del sector industrial. Las empresas públicas fueron sustituidas por transnacionales y el sector productivo se sometió a la competencia internacional, bajo el argumento de buscar la eficiencia económica y la reconversión productiva (Ibarra, 2009).

Este abrupto repliegue del Estado mexicano en sus acciones de fomento rural va en contracorriente de lo ocurrido en los países con sectores agropecuarios vigorosos (Estados Unidos, Canadá, Unión Europea), que reforzaron su intervención gubernamental en el campo. Las razones del repliegue son principalmente dos:

- 1) El crédito no se consideró como un estímulo a la producción. Al contrario, se trató de un crédito subsidiado que fungió como seguro social e instrumento político. Esto explica que la tasa de recuperación tan baja. Además, el crédito, desde entonces, tiene una orientación a corto plazo (crédito de avío) y no a largo plazo (crédito refaccionario) para las Unidades de Producción Rural (UPR). Así, se aumentó la cobertura crediticia pero se redujo el monto promedio de cada préstamo. (Piñar, 2002)
- 2) La política monetaria del Banco de México se enfocó al control de la inflación, dejando atrás el sistema de canalización del financiamiento regulado.

Se señaló que este modelo generó “represión financiera” y segmentación. Las principales reformas desplegadas en el sector financiero fueron la liberalizaron las tasas de interés; transformación hasta su desaparición del encaje legal, esto en 1991; desaparecieron los cajones selectivos de crédito, desregulación del límite máximo de financiamiento a los sectores productivos de la economía, la política de financiamiento del déficit fiscal descansó en operaciones de mercado abierto y amplió aún más la gama de instrumentos de captación. (Rojas, 2009: 73). En los años subsecuentes se liberalizaron los flujos de capital, se privatizó la banca comercial en manos del gobierno y se otorgó autonomía al Banco Central.

La disminución de créditos por parte de la banca de desarrollo afectó severamente a los campesinos más necesitados. La banca comercial, por su parte, registró un incremento en los créditos agropecuarios concedidos, sin embargo no reflejó una situación de bonanza rural, por el contrario, acumuló carteras vencidas y adeudos impagos de agricultores que refinanciaron repetidamente sus vencimientos sin caer técnicamente en cartera vencida. (Calva, 1997:6). Se dio, también, un cambio en la banca de desarrollo en cuanto a la relación con los usuarios, en donde transfería sus funciones, claro esto sin hacerse notorio, sin embargo hubo un mayor acompañamiento, que promovía la recuperación mediante el éxito del proyecto (sobre todo en los créditos refaccionarios promovidos por FIRA). El cambio radical fue eliminar los subsidios a siniestros y la condonación de deudas incobrables, para abandonar el cuidado de los proyectos y centrarse en la constitución de garantías.

En 1994, las tasas de interés agrícolas se mantuvieron al nivel real del año previo, para elevarse dramáticamente después de la macrodevaluación de diciembre de ese mismo año. (Calva, 1997:9) Así, si bien la causa principal de las carteras vencidas radicó en las adversas políticas agrícolas, que desplomaron la rentabilidad sectorial, las elevadas tasas de interés contribuyeron, también, a la insolvencia.

La política agropecuaria de Zedillo impactó severamente la agricultura, pues encareció los insumos y la maquinaria importados que utilizaba la rama, se redujo en un 38% del presupuesto que tenía asignada la SARH¹² para el año 1995. Esto continuó con la política centrada en el retiro del Estado de la gestión productiva. En el caso de CONASUPO el Gobierno redujo en un 30.6% el subsidio dirigido para esta paraestatal en 1996 en relación a 1995, mientras que en 1995 disminuyó en un 59% la compra de maíz. En febrero de 1996 se anunció el golpe de gracia con la cesión de la comercialización de granos básicos de CONASUPO a la iniciativa privada, esencialmente maíz y frijol, al tiempo que se inició el proceso de privatización de Bodegas Rurales CONASUPO (BORUCONSA) y Almacenes Nacionales de Depósito (ANDSA). En cuanto al crédito, se observa que el financiamiento al sector agropecuario cayó en un 22.8% en 1995 y se preservó la política de otorgar crédito

¹² Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. 1976-1995

estrictamente a proyectos viables que garanticen la recuperación. (Calva et. al. 1997:26-27).

Todas las políticas anteriores dieron como resultado, el vaciamiento institucional del campo- o la aparición del Estado anoréxico- la cual incluye el desmantelamiento de la CONASUPO, la privatización de FERTIMEX, la desaparición de INMECAFE, el retiro de recursos fiscales a PRONASE, la disminución del subsidio al INCA-Rural y el adelgazamiento del INIFAP. La banca de desarrollo fue convertida en banca de segundo piso para ceder a los sectores más rentables del mercado crediticio a los bancos privados y simultáneamente respaldar proyectos riesgosos con criterios de “eficiencia” económica. Esta banca ha reducido tanto su cobertura como su participación y ha tenido que consolidarse perdiendo una parte importante de su impacto. (Anima y Guerrero, 2001:41-42).

Esa situación repercutió en una severa crisis que afectó a la banca de desarrollo, al Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL) concretamente, manifestando altos niveles de cartera vencida que lo obligan a reducir el flujo de crédito al campo. Con esto y la argumentación de sus altos costos de operación, fue liquidado en 2003 y Sustituido por Financiera Rural.

Las instituciones de la banca de desarrollo que lograron sobrevivir a la privatización y eliminación de empresas paraestatales, sufrieron profundos cambios. La banca pública abandonó sus funciones de promoción del

crecimiento económico, dejó de colocar créditos de manera directa, transformándose en banca de segundo piso, las tasas de interés dejaron de ser subsidiadas y preferenciales y se generó una gran restricción crediticia; por lo que un gran número de sectores productivos no tuvieron acceso al financiamiento del sector bancario y menos de las instituciones no bancarias. La nueva función de la banca de desarrollo fue compartir riesgos y asegurar la rentabilidad de la banca privada mediante operaciones de factoraje¹³, redescuentos y garantías como el Programa Nacional de Garantías de Nacional Financiera y el Fondo Nacional de Garantías de FIRA.

Se tenía el supuesto de que la banca privada suministraría mayores recursos a las actividades económicas, sin embargo no llenó el vacío que generó el desmantelamiento de la banca estatal pero si fue consolidando una estructura oligopólica, inhibiendo la competencia entre las instituciones bancarias. Ello provocó el incremento de los costos y redujo el volumen y aumentó las restricciones del crédito.

A partir de 2004 el crédito de primer piso proporcionado por la banca de desarrollo disminuyó como consecuencia del cierre de BANRURAL. El crédito refaccionario, después de ascender a un promedio anual de 1,526 millones de pesos entre 2000 y 2002, lo que representaba 13.1% de la operación de

¹³ El factoraje es una actividad económica en la que una compañía toma la responsabilidad de cobrar deudas de otra compañía. Es un servicio orientado a satisfacer las necesidades de liquidez inmediata o de capital de trabajo de las empresas.

BANRURAL, disminuyó a 549 millones de pesos anuales en promedio y representó ya sólo el 7.3% de la operación de FINRURAL. Entre los trienios considerados el crédito de avío otorgado a la agricultura de riego incrementó su participación de 35 a 54%

Por su parte FIRA que había mantenido sus operaciones de segundo piso, descontando recursos principalmente a la banca comercial en un promedio de 28,000 millones anuales entre 2000 y 2002, los hizo elevarse hasta un promedio de 43.600 millones de pesos en el trienio 2003-2005, lo cual representa un aumento del 55.7% (CEPAL, 2007)

Pese al mayor volumen de recurso, los productores a los que llegó directamente el crédito disminuyeron en 44% al pasar de 1,533,000 en promedio durante el primer trienio a 860,000 durante el segundo. Además los productores del estrato de menores ingresos menguaron su participación como receptores del crédito de 49% en 2001 a 30.7% en 2003, para luego recuperarse y representar 37.9% en 2005. (CEPAL, 2007)

Estos factores ocasionaron una disminución abrupta y sostenida de la cartera de crédito agropecuario en el financiamiento total de la economía, que descendió de 8.6% en 1990 a 3.7% en 2000, y a solo 1.4 en 2005 (CEPAL, 2007:3)

La menor oferta de crédito afectó sobre todo a los pequeños y medianos productores. Fueron los campesinos de ese estrato, principalmente los localizados en el centro y sur-sureste del país, los que dejaron de recibir ese apoyo para la producción. Esta tendencia se agudizó durante el periodo de 2004-2005, pese a que el crédito de la banca de desarrollo se recuperó después de la caída de 2003. En suma, los productores pequeños y medianos tienden a ser excluidos del crédito de las instituciones gubernamentales FIRA y FINRURAL.

Tanto la falta de crédito para la producción agropecuaria en particular, como carencia de servicios financieros que caracteriza a las áreas rurales en general, obedecen a la falta de instituciones financieras formales que ofrezcan esos servicios.

Visto desde una perspectiva más amplia, la escasez de crédito en el medio rural es parte de una crónica ausencia de servicios financieros formales, principalmente hacia los de menos acceso al crédito, por lo que se ha extendido una red de oferentes informales, ya sean prestamistas, comerciales o usureros que proveen de recursos a un alto costo.

5.2. La política de crédito

5.2.1. Estructura del Sistema Financiero Mexicano (SFM)

Con el objeto de contar con una visión general del contexto en el cual se enmarcan los actores que ofertan servicios financieros en el país y, en particular

las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM), se define a continuación la estructura del Sistema Financiero Mexicano (SFM).

Según la Asociación Mexicana de Asesores Independientes de Inversión A. C., el SFM “puede definirse como el conjunto de organismos e instituciones que captan, administran y canalizan a la inversión, el ahorro dentro del marco legal que corresponde en territorio nacional”¹⁴. Se compone por organismos bursátiles y no bursátiles, los cuales a su vez se dividen en entes públicos y privados, mismos que se agrupan en 6 sectores: Bancario, de Ahorro y Crédito Popular, Intermediarios financieros no bancarios, bursátil, derivados, seguro y finanzas. Dicho sistema se encuentra regulado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El sistema Financiero se integra por:

1. Instituciones reguladas

- a. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)
- b. Banco de México (BANXICO)
- c. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)
- d. Comisión Nacional de Seguros y Finanzas (CNSF)
- e. Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR)

2. Instituciones financieras

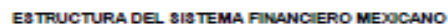
¹⁴ <http://www.amaii.com.mx/AMAII/Portal/cfpages/contentmgr.cfm?fuentes=nav&docId=97&docTipo=1>

- a. Instituciones Bancarias
- b. Sistema Bursátil
- c. Organizaciones auxiliares de Crédito
- d. Seguros y Finanzas.
- e. Sistema de Ahorro para el Retiro
- f. Grupos Financieros

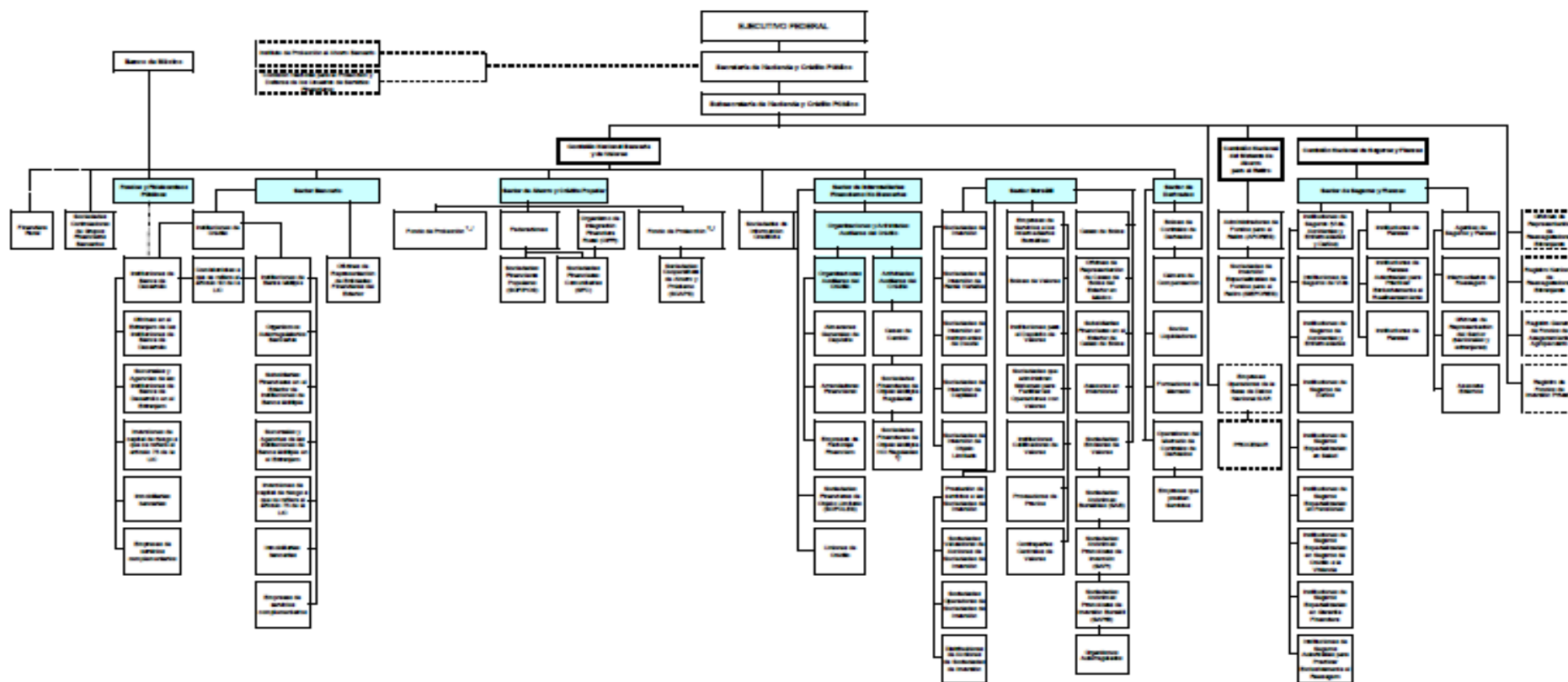
3. Organizaciones auxiliares

- a. Asociación de Instituciones Financieras
- b. Asociación de clientes de las Instituciones Financieras
- c. Fondos de fomento

Figura 3. Estructura del Sistema Financiero Mexicano



S.H.C.P



----- [Download our Concentration Calculations spreadsheet](#) now to find out

— — — — — [English National Council on Education, Council on](#)
— — — — — [Institutional Council on Education and the BEACON](#)

NOTES

* Las Entidades Financieras NO reguladas (Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Título V, Capítulos 1 y 2), integran al Sector de Actividades Auxiliares del Crédito, sin embargo por disposición de la referida Ley no son reguladas ni supervisadas por las autoridades financieras.

¹² Artículo 88 al 101 de la Ley de Abastos y Comercio Exterior (LACE).

⁴² Artículo 48 y 50 de la Ley para Regular las Actividades de las Actividades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (LRAACAP).

Para documentar mejor estos cambios, se creó una nueva columna en la tabla de los informes a los grupos. Después de

En el marco de esta investigación, cobra relevancia la participación del sector Bancario y el de intermediarios financieros no bancarios, al erigirse como oferentes de servicios financieros que han tenido mayor participación en el sector rural. Por lo anterior, enseguida se expone la composición de estos dos sectores.

El sector bancario está integrado por: el Banco de México, las instituciones de la banca múltiple, las instituciones de banca de desarrollo y los fideicomiso públicos constituidos por el Gobierno Federal para el fomento económico que realicen actividades financieras, así como los organismos auto regulatorios bancarios¹⁵

El servicio de banca y crédito sólo puede prestarse por instituciones de crédito, que pueden ser: Instituciones de banca múltiple e Instituciones de banca de desarrollo.

Banca múltiple.

Se compone de las sociedades anónimas que están facultados para realizar operaciones de captación y colocación de recursos con el público en general a través del uso de depósitos por la parte del propio público ya sea a corto, mediano o largo plazo. Estas operaciones se denominadas servicios de banca

¹⁵ <http://www.cnbv.gob.mx/bancos/paginas/descripciondelsector.aspx>

y crédito. A estas instituciones se le conoce también como bancos comerciales. Están reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito.¹⁶

La banca múltiple se ha especializado en la atención de la población de las zonas urbanas, relegando al sector rural. Este, ha sido y sigue siendo un asunto de debate al hablar de inclusión financiera y de gran relevancia en el diseño de políticas públicas orientadas a promover el acceso al servicio financiero de forma plural.

Banca de desarrollo

La Banca de Desarrollo forma parte del Sistema Bancario Mexicano, tal como se establece en el artículo 3° de la Ley de Instituciones de Crédito. En este marco, las instituciones de Banca de Desarrollo son entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, constituidas con el carácter de sociedades nacionales de crédito, cuyo objetivo fundamental es facilitar el acceso al financiamiento a personas físicas y morales; así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación en los términos de sus respectivas leyes orgánicas.¹⁷ Esta aseveración pone de manifiesto que la banca de desarrollo ha sido la principal alternativa para atender el sector rural, debido a que la banca múltiple se ha concentrado en las zonas urbanas. Las instituciones que la componen son:

- ❖ Banco Nacional de Obras y servicios Públicos (BANOBRAS);

¹⁶ www.banxico.org.mx

¹⁷ http://www.shcp.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/banca_desarrollo/index.html

- ❖ Nacional Financiera (NAFIN)
- ❖ Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
- ❖ Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (BANJERCITO)
- ❖ Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI)
- ❖ Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)
- ❖ La financiera Rural (FINRURAL)

Fideicomisos públicos de fomento económico

La función de inducción de la Banca Múltiple, es una característica particular de los fondos de fomento económico. Estos se constituyeron en un importante instrumento de estímulo a la participación de la Banca Múltiple en operaciones que a simple vista podrían parecer poco atractivas, pero que en términos del país resultan prioritarias.

Los fideicomisos Públicos son aquellos que el Gobierno Federal o algunas de sus paraestatales constituyen, con el propósito de auxiliar al Ejecutivo Federal en las atribuciones del Estado para impulsar las áreas prioritarias del desarrollo, que cuenten con una estructura orgánica análoga a las otras entidades y que tengan comités Técnicos.¹⁸

Los esquemas de apoyo que ofrecen los fideicomisos públicos de fomento, supuestamente, buscan responder a las demandas de su sector de atención,

¹⁸ Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, artículo 47.

mediante el otorgamiento de créditos, normalmente en segundo piso, que deben complementarse con asistencia técnica.

Actualmente se cuenta con los siguientes fideicomisos públicos de fomento económico, coordinados sectorialmente por la SHCP:

- ❖ Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO)
- ❖ Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA)
- ❖ Fondo de Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA)
- ❖ Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA)
- ❖ Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR)

5.2.2. Política pública del acceso a los servicios financieros

En 2007 el gobierno del México estableció las siguientes líneas de política para la Banca de desarrollo¹⁹

1. De acuerdo con el mandato de sus perspectiva leyes orgánicas, concentrar su actuación en sectores y grupos de población que ordinariamente no tendrían acceso a la banca comercial, ya sea por los elevados costos de transacción que representan, o por los riesgos que conllevan;

¹⁹ Carstens, 2007

2. Complementar, y no desplazar, a los intermediarios financieros privados. Uno de los papeles que habrá de jugar la banca de desarrollo será, precisamente, la de facilitar la incorporación de sus clientelas a los servicios bancarios comerciales.
3. Fortalecer la coordinación entre instituciones de banca de desarrollo
4. Aumentar los flujos de crédito mediante dos estrategias:
 - a. Incremento de crédito otorgados por la Banca de Desarrollo.
 - b. Incrementar esquemas de reorientación de cartera, como son el otorgamiento de garantías y la bursatilización de cartera. Este tipo de esquemas permite ampliar el impacto financiero de los recursos destinados a la banca de desarrollo.

Como resultado de la aplicación de estos criterios, el gobierno de México espera que el financiamiento promovido por la banca de desarrollo llegue a 5 por ciento del PIB para 2012. De acuerdo con el informe anual de Banxico en 2007 el PIB registraba un aumento del 3.3 por ciento

Por su parte, el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2008-2012 identifica ocho objetivos específicos para promover la eficiencia y profundidad de los servicios financieros²⁰:

²⁰ SHCP, 2012.

- Fomentar una mayor captación e intermediación del ahorro a través del sistema financiero, así como la canalización eficiente de recursos a los proyectos de inversión más rentables.
- Aumentar la penetración del sistema financiero, promoviendo que una mayor proporción de la población cuente con acceso a este tipo de servicios.
- Continuar incrementando la competencia entre intermediarios, mediante la entrada continua de nuevos participantes y la promoción de mayor transparencia en los productos y vehículos ofrecidos.
- Fortalecer el papel de los mercados de deuda y capitales en el financiamiento al sector privado, promoviendo el desarrollo de nuevos vehículos de ahorro, inversión y manejo de riesgos.
- Garantizar la seguridad, solidez y estabilidad del sistema financiero, a través del fortalecimiento de la regulación financiera y de su correcta aplicación.
- Desarrollar la cultura financiera y protección al consumidor, promoviendo que los individuos se conciben como sujetos capaces de ahorrar, obtener financiamiento para sus proyectos productivos, cumplir obligaciones crediticias y protegerse de los riesgos financieros que enfrentan.
- Consolidar el Sistema Nacional de Pensiones.
- Fortalecer y dar impulso a la banca de desarrollo, logrando su consolidación como instrumento de política para desarrollar mercados

financieros y ampliar el acceso a los mismos para los sectores de mayor impacto económico y social.

A partir de estos objetivos se señalan algunas fallas de mercado, que inciden negativamente en el acceso a los servicios financieros (Martínez Trigueros, 2008)

- a. Baja provisión de información y falta de educación financiera.
- b. Externalidades de redes/ economías de escala
- c. Desventaja de ser el primero²¹ en realizar una intervención/ innovación/ experimentación costosa.

5.3. Principales oferentes del crédito al sector rural

La oferta de servicios financieros en el sector agropecuario, principalmente el crédito, no solo está a cargo de la banca de desarrollo, si no que participa una amplia gama de organizaciones, instituciones y programas públicos y privados, así como de la propia banca privada.

En lo referente a la política de financiamiento a este sector que viene llevando a cabo el Estado mexicano en los últimos años se sustenta principalmente en la banca de desarrollo (FIRA y Financiera Rural) y, en programas de alcance específico y con propósitos particulares.

²¹ Lo que se conoce en la literatura como “firs” mover “disadvange”, es decir, los costos de experimentar y demostrar ante los competidores los méritos/inconvenientes de una nueva técnica o un nuevo modelo de negocios, que los rivales pueden después, con ventaja, imitar o superar (Lieberman y Montgomery, 1998)

5.3.1. La banca comercial

Entre las instituciones integrantes de la banca comercial ha decrecido el interés por participar en el mercado rural, lo que se atribuye a diversos factores como: costos de administración de pequeñas transacciones, dificultades de diversificar los riesgos que se traducen en morosidad, falta de garantías reales y largos procesos para adjudicarse garantías, principalmente. (CEPAL, 2007)

Estos riesgos son:

- Mayor costo de administración en las áreas rurales que en las urbanas
- Costos de riesgos climáticos y de precios suelen ser mayores como consecuencia de la dificultad de diversificarlos.
- Escasa calidad de las garantías hipotecarias rurales
- Desincentivo que representan los subsidios a la tasa de interés otorgado por programas gubernamentales.

La banca comercial, con excepción de dos o tres instituciones, únicamente participa con clientes de mediano y gran tamaño, sobre todo en áreas de riego, y para aprovechar los subsidios de FIRA.

Si la banca comercial viene otorgando cada vez menos apoyos financieros a la producción agropecuaria, al sector rural, y a los pequeños productores, se

debe a que le resulta poco atractivo en términos de obtención de beneficios económicos y le representa altos riesgos.

A pesar de ello la banca comercial sigue teniendo un alto porcentaje en los descuentos de crédito con FIRA, ya que, en los últimos 5 años ha registrado alrededor del 80% de las operaciones de crédito de esta última.

“Lo que se busca en FIRA no es restarle mercado a la banca comercial, si no de penetrar en el sector que no tiene acceso al crédito como lo es el sector rural, por medio de organismos financieros diferente a esta, y para ello se ocupa a los intermediarios financieros no bancarios (IFNB)”²²

Tabla 1. Descuentos de FIRA con la Banca comercial y los intermediarios financieros no bancarios (Millones de pesos)

	Años				
	2007	2008	2009	2010	2011
Banca Comercial	46,203.10	62,182.20	72,494.80	70,226.60	79,378.70
IFNB	10,211.10	14,528.20	16,931.60	18,279.70	18,513.30

Fuente: FIRA. Informe de actividades 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011

²² Conv. Pers. Director de promoción de crédito de FIRA, junio, 2012,

Creditos otorgados por tipo de banca (%)

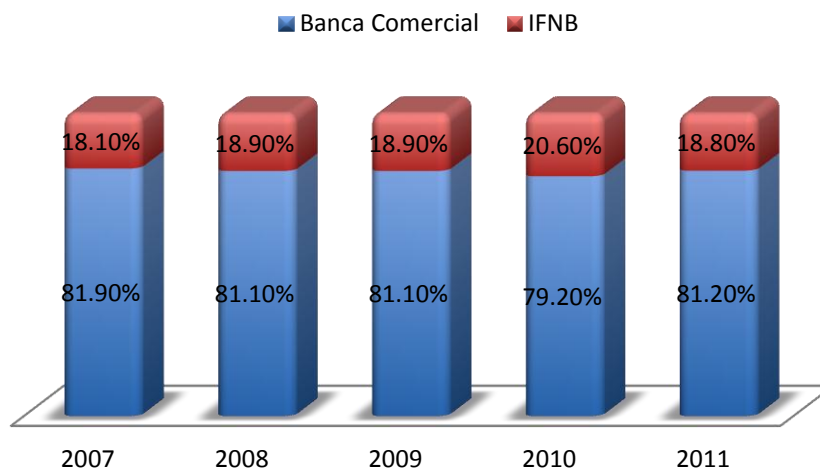


Figura 4. Operación de créditos por tipo de banca

Fuente: Elaboración propia con datos de FIRA. Informe de Actividades 2007, 2008, 2009, 2010 y 2010

Tabla 2. Descuentos de FIRA con la Banca comercial por tipo de crédito

	Años			
	2007	2008	2009	2010
Avió	38 978 263	52 951 346	65 294 375	61 168 334
Refaccionario	7 224 846	9 230 838	7 200 401	9 058 283
Total	46 203 109	62 182 184	72 494 776	70 226 617

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía e Informática (INEGI), *El sector Alimentario en México*, Serie de estadísticas, México, 2011.

Para la banca comercial, debido a una sucesión de fenómenos climatológicos y especulación, los productores agrícolas sintieron en el último año (2011) un disparo en la morosidad en el pago de sus deudas con la banca comercial. Las dificultades para cumplir con el servicio de las deudas crecieron en un momento en que las actividades relacionadas con el mercado de alimentos enfrentaron nuevos problemas.

El monto de los préstamos vencidos entre los productores agrícolas que tienen créditos de la banca comercial llegó a mil cinco millones de pesos, cantidad superior en 52.96 por ciento a la registrada hace un año, de acuerdo con datos del Banco de México para 2011 y 2012.

En conjunto, la cartera vencida entre los productores del sector primario – agricultura, silvicultura y pesca– que han obtenido algún crédito bancario se ubicó en junio pasado, última información disponible en el banco central, en 2 mil 67.8 millones de pesos, 45 por ciento más que un año antes, según la información oficial.

La cartera vencida en las actividades del sector primario de la economía creció, en los mismos doce meses, más del doble que la asignación de nuevos préstamos de la banca comercial a estas actividades, mostraron las cifras del banco central.

En los 12 meses de referencia, la cartera de crédito vigente de la banca con el sector primario creció 23 por ciento, al pasar de 33 mil 310.9 millones de pesos a 41 mil ocho millones. Esa tasa de crecimiento fue prácticamente la mitad del incremento mostrado por la cartera vencida en este sector, que durante el periodo aumentó 45.1 por ciento.

Mientras tanto, la cartera de crédito vigente de los productores agrícolas se incrementó de 14 mil 962.2 millones de pesos en junio de 2011 a 18 mil 304.7 millones de pesos para el año siguiente. Aumentando en 22.3 por ciento. En este segmento, la cartera vencida, durante ese periodo, se disparó 52.9 por ciento, estableció la información del Banco de México.

La dinámica de la cartera vencida en las actividades del sector primario de la economía superó con amplitud la de otras actividades: en los créditos a la vivienda, la cartera vencida prácticamente no aumentó en el último año (pasó de 13 mil 759 a 13 mil 769 millones de pesos); en tarjetas de crédito subió 2.5 por ciento.

5.3.2. Banca de Desarrollo

La banca de desarrollo en México ha transitado, a lo largo de las última tres décadas, de un marcado intervencionismo en los años ochenta hasta llegar, en gran medida, al desentendimiento por parte del gobierno. En la actualidad, su acción parece ajustarse a una visión de acompañamiento del mercado, resaltando sus virtudes para la asignarle recursos de manera eficiente. También se han venido realizando adecuaciones a su estructura y a su marco normativo para precisar su mandato, reducir los riesgos asociados a su actividad y facilitar la evaluación de su desempeño y la rendición de cuentas.

Dentro de este proceso, la población rural ha sido la más afectada. La atención de esta población ha sido centrada en dos instituciones, principalmente FIRA y

Financiera Rural, las cuales se detallan a continuación para ver su desempeño ante el sector rural.

5.3.2.1. Financiera Rural (FINRURAL)

FINRURAL (Financiera Rural) fue creada a mediados de 2003 tras la desaparición de BANRURAL. Es un organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, sectorizado en la secretaría de Hacienda y Crédito Público. (CEPAL, 2007)

Tiene el objeto de coadyuvar con el Estado en el impulso al desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y todas aquellas vinculadas al medio rural, con la finalidad de elevar la productividad y mejorar el nivel de vida de la población.

FINRURAL se propone llevar a cabo operaciones de segundo piso por conducto, por una parte, de los llamados Intermediarios Financieros Rurales (IFR's), constituidos bajo cuatro figuras: sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, sociedades financieras populares, uniones de crédito y almacenes generales de depósito y, por otra parte, de los llamados organismos dispersores del crédito (ODC). (Financiera rural, 2005). Sin embargo hasta el momento sus operaciones siguen figurando como primer piso, a pesar del fomento de programas de capacitación para desarrollar y consolidar los IFR que requiere para su operación.

Al respecto Enrique de la Madrid director de la FINRURAL (2006-2009) defendió la permanecía de la Financiera en el primer piso, pues no sería conveniente dejar a la banca comercial con un predominio en este primer piso, y menos en tiempos de crisis económica, pues, como ocurre en otros sectores, cuando hay épocas buenas, la participación de la banca sube, pero en las malas cae. (La jornada del campo, 17 de abril de 2009)²³

Al igual que FIRA, FINRURAL se ha orientado más hacia el crédito de aviación, dejando de lado al crédito refaccionario. Esta orientación del crédito resulta entonces en un freno para la capitalización del sector agropecuario por la vía de los empréstitos públicos. Es aquí también donde FIRA y FINRURAL realizan una mala duplicidad de actividades crediticias (dos bancos misma clientela), por lo que en 2009 se puso en cuestión la fusión de dichas instituciones sin embargo el tema nunca se puso sobre la mesa ante el Congreso. Al respecto Sánchez Mujica director de FIRA menciona: cuando se creó FINRURAL, yo trabajé allí, en 2003. Su propósito era ampliar el volumen de crédito al campo, no competir con la banca privada, irse hacia nuevos acreditados; así la FINRURAL no compite con nosotros. Finalmente llegamos al mismo tipo de productores y tenemos programas muy similares.²⁴

²³ <http://www.jornada.unam.mx/2009/04/17/escasa.html>

²⁴ <http://www.jornada.unam.mx/2009/04/17/escasa.html>

Tabla 3. Operación de créditos de FINRURAL por tipo de crédito

Por tipo de crédito							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Avió	4,691,309	5,534,790	5,805,581	6,287,751	6,229,474	5,645,190	34,194,095
Refaccionario	660,816	614,994	881,004	1,140,094	796,641	656,585	4,750,134
Simple²⁵	6,367,455	6,977,848	7,688,569	11,891,498	11,105,068	10,468,299	54,498,737
Prendario	963,253	1,002,586	5,131,780	6,552,557	5,715,473	4,073,003	23,438,652
Quirografario	-	224,970	307,478	313,925	-	-	846,373
Factoraje	637,322	207,361	-	-	-	-	844,683

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía e Informática (INEGI), *El sector Alimentario en México*, Serie de estadísticas, México, 2011.

Asimismo las regiones en donde más se otorgan créditos, es en el norte y noreste del país. Este panorama no ha cambiado desde los inicios de Financiera Rural.

Tabla 4. Operación de créditos de FINRURAL por región

Por región							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total
Centro	2,079,299	2,073,618	3,026,369	3,821,189	5,731,943	4,765,055	21,497,473
Noreste	3,286,747	3,707,351	4,773,718	5,934,000	5,639,333	5,051,118	28,392,267
Norte	3,306,979	3,149,638	3,959,222	6,288,102	6,916,217	5,725,653	29,345,811
Occidente	1,799,616	2,118,227	4,268,145	4,601,574	3,801,710	3,700,853	20,290,125
Sur	1,485,423	1,600,646	2,187,268	2,988,322	1,757,452	1,589,158	11,608,269
Sureste	1,362,091	1,913,070	1,599,671	2,552,639	-	11,240	7,438,711

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía e Informática (INEGI), *El sector Alimentario en México*, Serie de estadísticas, México, 2011.

²⁵ Se pueden financiar requerimientos de capital de trabajo, adquisición de activos fijos o bienes de capital y liquidez, enfocados a la producción de bienes, prestación de servicios y comercialización en el medio rural.

Los datos muestran una severa bipolaridad del ejercicio crediticio, que refleja la desigualdad de las prácticas agropecuarias del país. Un sureste con la tercera parte del número de las operaciones, frente al norte que concentra en pocos créditos más de la cuarta parte del monto canalizado.

Si consideramos que el objetivo de FINRURAL es la ampliación y consolidación de la oferta de los servicios financieros en el medio rural; en el análisis de la operación no se ha atendido a productores de bajos ingresos, los cuales deberían de estar, en preferencia, por encima de los otros estratos; a productores de áreas temporales sobre los de áreas de riego, a aquellas regiones donde predomina el minifundio y los productores de escasos recursos, como el centro y sur-sureste del país, sobre las regiones de agricultura comercial de riego y con mayores extensiones como el noreste y norte. Al igual que el crédito refaccionario es cualitativamente “mejor” que el de avió. Debido a que el refaccionario permite la capitalización del productor.

5.3.2.2. Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)

El sistema FIRA, es un conjunto de fideicomisos constituidos por el Gobierno Federal, como fideicomitente y el Banco de México como fiduciario, en el cual los productores actúan como fideicomisarios, es decir, como beneficiarios de los apoyos que brinda.

Integran el Sistema, los siguientes fideicomisos antes mencionados: FONDO, FEFA, FEGA y FOPESCA. Los dos primeros se dedican a redescontar créditos al sector agropecuario otorgados por la banca comercial. El FEGA proporciona garantías parciales a la banca por créditos otorgados y le reembolsa los costos de asistencia técnica y evaluación de proyectos. FOPESCA, por su parte, redescuenta líneas de crédito y otorga garantías a la banca comercial que financia actividades pesqueras.

FIRA opera como banca de segundo piso. En sus inicios trabajaba únicamente con la banca comercial, sin embargo la larga experiencia operativa de FIRA nos muestra que su preocupación por hacer llegar recursos crediticios a los pequeños y medianos productores ha tenido un éxito limitado. Aun cuando recibe los subsidios a la tasa de interés, y asume en forma compartida el riesgo otorgando garantías, la banca comercial ha sido renuente en ampliar su operación.

Ante ello, FIRA ha creado, a partir de la crisis de 1994, diversas formas y mecanismos para hacer llegar el crédito a la producción agropecuaria. En tal sentido, sus recursos los coloca a través de la banca privada y los intermediarios financieros.

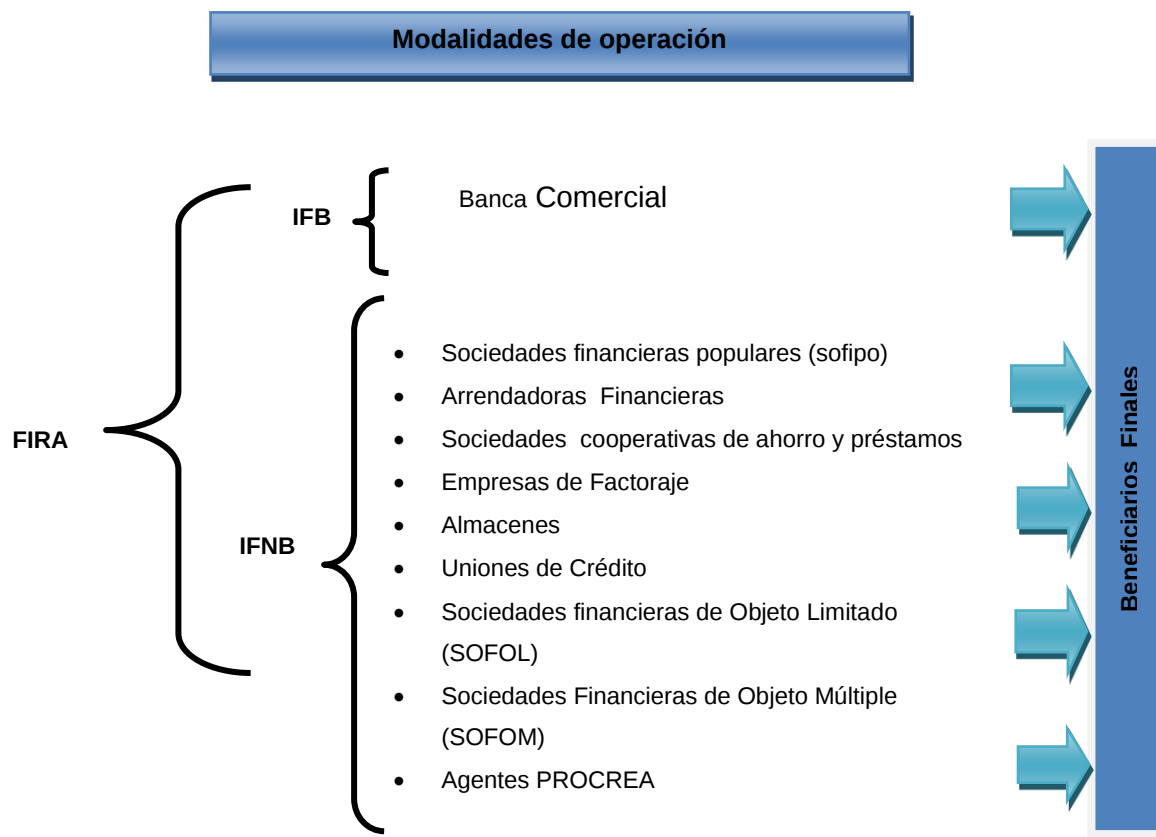


Figura 5. Esquema de operación FIRA

Con la utilización de esos fondos y otros programas e instrumentos que ha puesto en operación, FIRA actúa en dos grandes vertientes. Por una parte, proporcionando recursos financieros a los intermediarios financieros y a la banca comercial (líneas de crédito, garantías y subsidios directos) y por otra, suministrando apoyos técnicos para los productores acreditados.

Sus objetivos básicos son: el incremento la oferta de servicios financieros; disminuir la percepción de riesgo de las inversiones y elevar las capacidades tecnológicas y empresariales. Sin embargo, a pesar de una mayor oferta, el

acceso a estos servicios financieros ha disminuido, sobre todo para los sectores con menores ingresos o con mayor riesgo financiero.

En este contexto, la política de tasas de interés que aplica FIRA depende del nivel socioeconómico del usuario final del crédito, así, estos están divididos en tres estratos:

- Productores en desarrollo 1 (PD1): de ingresos menores a 1,000 veces el salario mínimo diario (vsmd)
- Productores en desarrollo 2 (PD2): de ingresos entre 1,000 y hasta 3,000 vsmd.
- Productores en desarrollo 3 (PD3) de ingresos superiores a 3,000 vsmd.

Se menciona el favorecimiento, con la tasa más baja, a los productores con ingresos anuales de hasta 3.000 vsmd. No obstante, los productores de ese estrato preferente han recibido menos de la mitad del total de recursos otorgados por FIRA en los últimos años, además de que se tiene una tendencia a disminuir su participación. Un indicador es el referido al número total de productores acreditados con recursos de FIRA, que se redujo drásticamente de 2002 a 2003 al pasar de 1.652.350 a 770.983 productores, una caída de 53%. En parte, ese descenso podría atribuirse a que en 2003 dejó de operar BANRURAL, institución a la que le descontaba cartera. (CEPAL, 2007)

De 2005 a 2010 se ha mostrado un incremento el número de productores acreditados, teniendo un notable crecimiento en 2008 con el 74 % al pasar de 1,094,178.0 en 2007 a 1,909,917.0; sin embargo para 2009 disminuyó en un 16%. Asimismo los montos de financiamiento se han incrementado de 2006 a 2011 teniendo una tasa media anual del 7%.

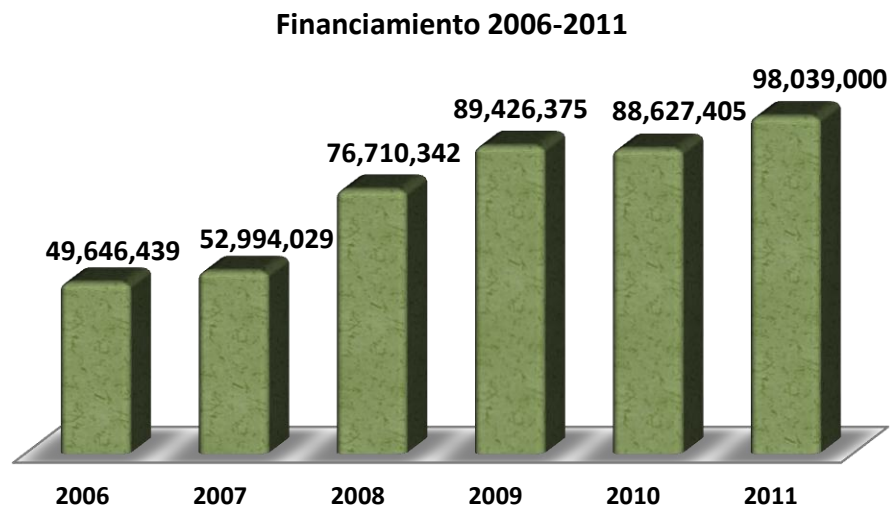


Figura 6. Operación de crédito FIRA

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *El sector alimentario en México*, Serie de estadísticas sectoriales, México, 2011.

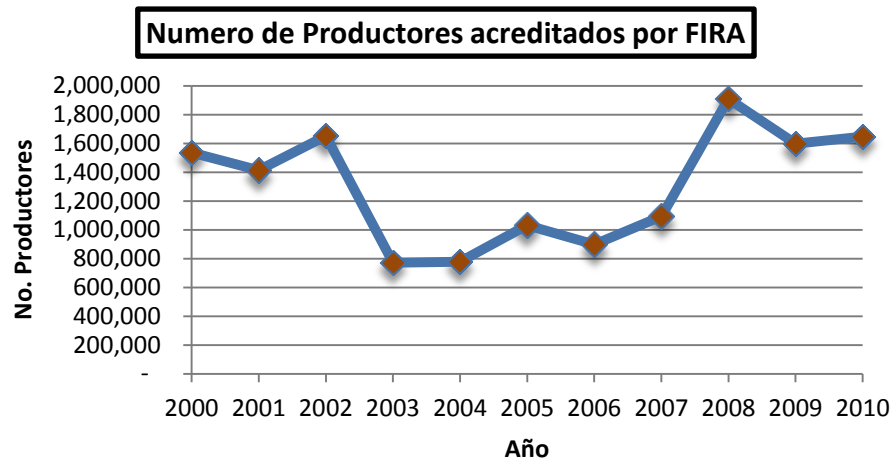


Figura 7. Productores acreditados por FIRA

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *El sector alimentario en México*, Serie de estadísticas sectoriales, México, 2006, 2011.

Para que el usuario final del crédito clasificado como de menores ingresos pague una tasa de interés igual a CETES, FIRA otorga un subsidio a la banca participante. Además de ese subsidio a la tasa de interés, la institución ofrece garantías a la banca de primer piso, ya sea directamente o mediante los Fondos de Inversión y Contingencia para el Desarrollo Rural (FINCAS). (CEPAL, 2006)

Aun con los subsidios que FIRA brinda no se ha logrado abarcar a más productores de menos de 3,000 veces el salario mínimo, los cuales hasta 2010 representaba menos del 50% de los productores acreditados, dando un gran salto en 2011 con un 85 %.

Productores acreditados por estrato

■ Hasta 3000 veces el salario mínimo ■ Mas de 3000 veces el salario mínimo

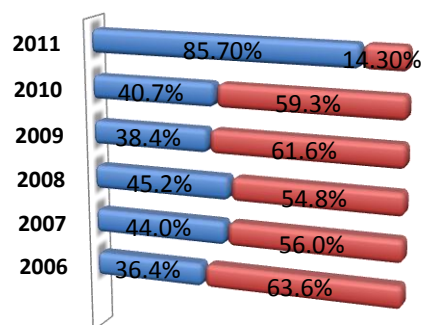


Figura 8. Operación de crédito por estrato de productores

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *El sector alimentario en México*, Serie de estadísticas sectoriales, México, 2011.

La larga experiencia operativa de FIRA nos muestra que su preocupación por hacer llegar recursos crediticios a los pequeños y medianos productores ha tenido un éxito limitado sobre todo basándose en los redescuentos con la banca comercial. Aun cuando recibe los subsidios a la tasa de interés y asume en forma compartida el riesgo otorgando garantías o bien con el pago de una cuota fija por cada sujeto de bajo ingresos acreditado, por conducto del programa Sistema de Estímulos a la Banca (SIEBAN), la banca comercial ha sido renuente en ampliar su operación.

FIRA se ha basado en diversas formas y mecanismo para hacer llegar el crédito a la producción agropecuaria. La principal es la estrategia de la intermediación financiera para hacer llegar el crédito a los sectores con menores ingresos y a

zonas de baja penetración financiera. Durante el 2011 se incorporaron 5 nuevos IFNB a la operación directa con FIRA: 1 Unión de Crédito, 1 Entidad de Ahorro y Crédito Popular y 3 SOFOMES, sumando al cierre del año, un total de 63 IFNB.

En términos monetarios, en cuanto a operación de crédito se refiere, por medio de estos IFNB, se puede mostrar un incremento en los últimos años (2006-2011) de un 24 %.



Figura 9. Operación de crédito con IFNB

Fuente: FIRA. Informe de actividades, 2011

A través de intermediarios financieros no bancarios se canaliza menos del 20 % del monto total de descuento de FIRA, el resto se hace por medio de la banca comercial.

La canalización de recursos hacia el sector rural por IFNB (millones de pesos) se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 5. Montos de créditos operados por IFNB

Intermediario Financiero	Año				
	2007	2008	2009	2010	2011
SOFOL	7,833.00	6,923.40	4,776.30	5,448.20	5,255.26
Factoraje Financiero			14.00		
SOFOMES	173.00	5,948.00	11,096.90	10,493.60	11,241.27
Arrendadoras	230.10	79.80	5.90	9.60	3.89
Almacenadoras		104.10	170.30	271.10	157.59
Agentes PROCREA	1,925.10	1,389.60	770.90	383.70	205.81
Uniones de Crédito		85.20	86.90	939.90	1,011.55
SOFIPOS Sociedades cooperativas			10.40	733.50	496.17
					141.70
Total	101,61.2	14,530.1	16,931.6	18,279.6	18,51.3

Fuente: Elaboración propia con datos de FIRA, Informe de actividades, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011

Otro dato importante es ver como los créditos de tipo refaccionario²⁶ continúan disminuyendo e incrementado más los créditos de tipo avío²⁷, como nos lo muestra el siguiente gráfico. La capitalización de los productores rurales ha dejado de ser prioritario, se ha pensado más en la obtención de ganancias

²⁶ Se destina a financiar la adquisición, construcción e instalación de activos fijos y bienes de consumo duradero, así como para formulación de proyectos, obras de infraestructura, equipamiento, insumos y otros activos y conceptos.

²⁷ Crédito de habilitación o avío. Se destinan al financiamiento del capital de trabajo (costo de adquisición de insumos, de mano de obra y de servicios) para las actividades destinadas a la producción primaria agropecuaria, forestal, pesca y acuicultura, su beneficio, extracción, conservación, transformación, transportación y comercialización, así como para el establecimiento de industrias rurales y, en general a atender las necesidades de crédito del sector rural del país.

inmediatas. En términos nominales el crédito refaccionario ha disminuido en un 12.5 % de 2005 a 2010.

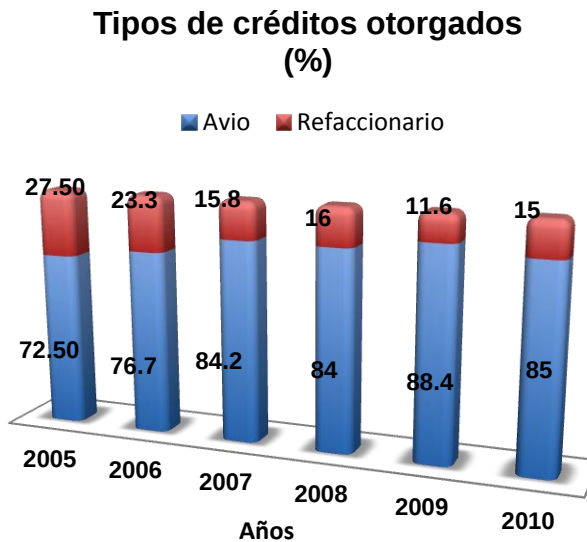


Figura 10. Operación por tipo de crédito

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *El sector alimentario en México*, Serie de estadísticas sectoriales, México, 2011.

La restricción del crédito refaccionario otorgado a través de FIRA ha impactado negativamente sobre todo para los sectores en lo que se requiere de maquinaria, obras hidráulicas y mejoramiento y acondicionamiento del suelo agrícola.

FEGA otorga servicios de garantía a los intermediarios financieros con las siguientes características:

Propósito:

- Facilita el acceso al crédito

- Complementa garantías al IF
- Respaldo parcial de la recuperación a IF
- Induce la participación de agentes privados
- Reduce los requerimientos de capacitación

El 58 % de la cartera de FIRA (56.9 mil millones de pesos) cuentan con el servicio de garantía FEGA.

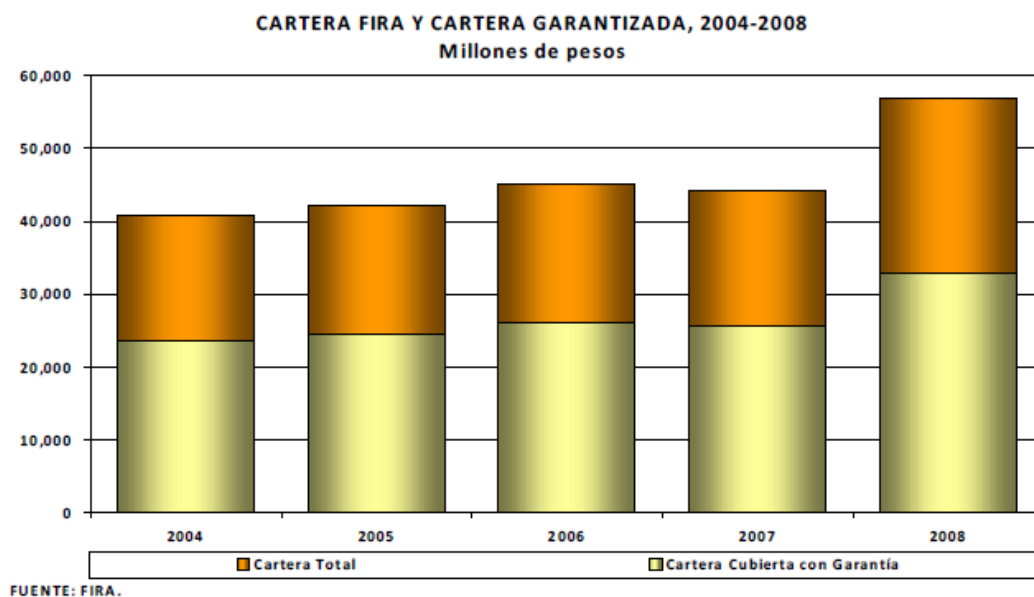


Figura 11. Crédito descontado con Garantía FEGA

Fuente: FIRA 2009

El portafolio de créditos garantizados por FEGA está diversificado en estratos de productores y tipos de intermediarios financieros

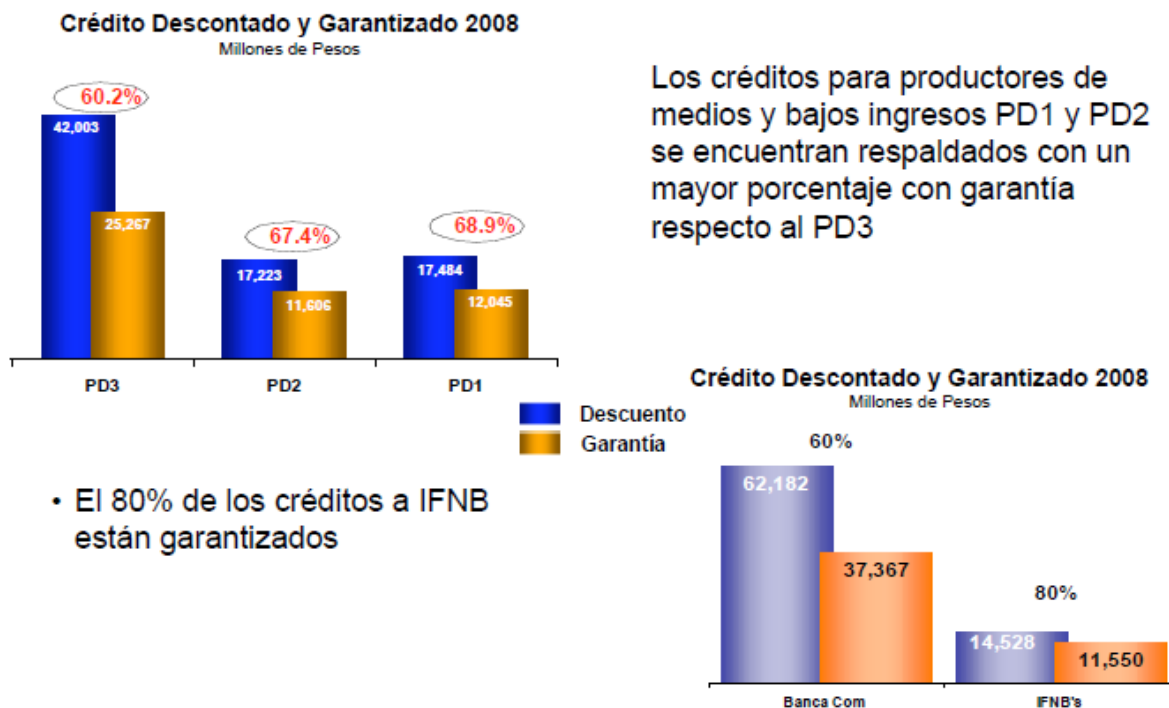


Figura 12. Crédito descontado con garantía FEGA por estrato

Fuente: FIRA 2009

En particular, los créditos para productores de medios y bajos ingresos (PD1 y PD2) se encuentran respaldados en mayor porcentaje con garantías respecto al PD3. El riesgo de los préstamos por montos pequeños es mayor que en el caso de montos grandes, por lo que cumplir con la garantía es más importante para los productores PD1 y PD2 que para los PD3.

Asimismo, los créditos para Intermediarios Financieros No Bancarios se encuentran respaldados con un mayor porcentaje de garantías con respecto a los Bancos Comerciales.

FIRA también tiene como estrategia acompañar a los productores con programas tecnológicos, esto es, capacitación, transferencia de tecnología, asistencia técnica y competencias empresariales

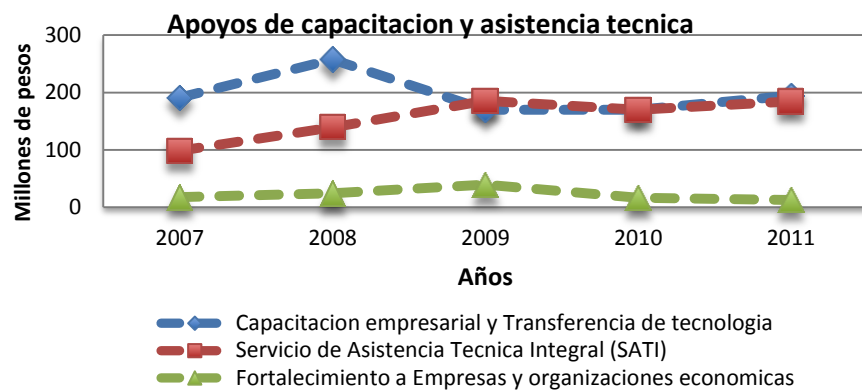


Figura 13. Montos asignados para capacitación y asistencia técnica

Fuente: Elaboración propia con datos de FIRA, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011. Informe de actividades

Estos recursos se orientan más a capacitación y asistencia técnica que al el fortalecimiento de las empresas o las organizaciones que es en donde se requiere de una mayor atención.

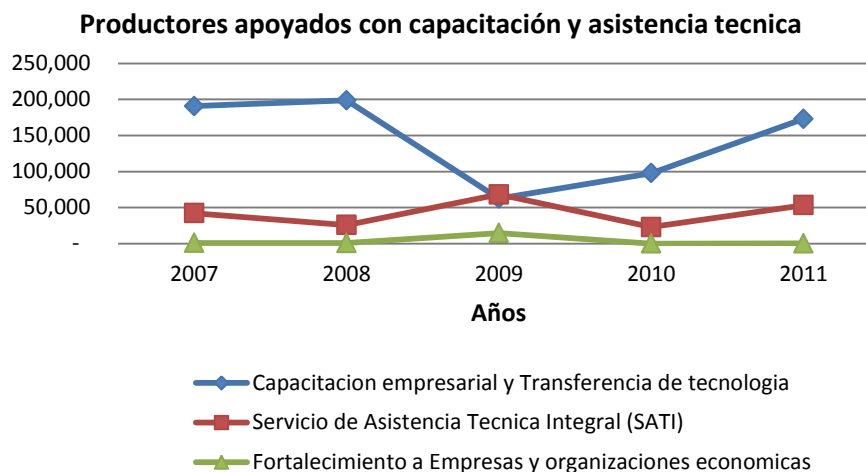


Figura 14. Número de productores apoyados con capacitación y asistencia técnica

Fuente: Elaboración propia con datos de FIRA, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011.
Informe de actividades

El número de productores apoyados con capacitaciones empresariales y transferencia de tecnología disminuyó notablemente en 2009 en un 68 % de productores apoyados, al pasar de 198,812 en 2008 a 62,423 para 2009, teniendo un repunte para 2011 con 172,916 productores apoyados.

En cuanto al otorgamiento de garantías, por su parte, busca inducir a los bancos y otros intermediarios financieros a que otorguen crédito a productores pequeños, de bajos ingresos, mediante la reducción del riesgo del crédito, especialmente el derivado de contingencias climáticas. En 2011 avaló 12,887 millones pesos (FIRA, 2011).

El esquema de garantías que FIRA ofrece para la incentivación del crédito al productor para la conservación de su patrimonio como parte de una estrategia de administración de riesgos, es el siguiente:

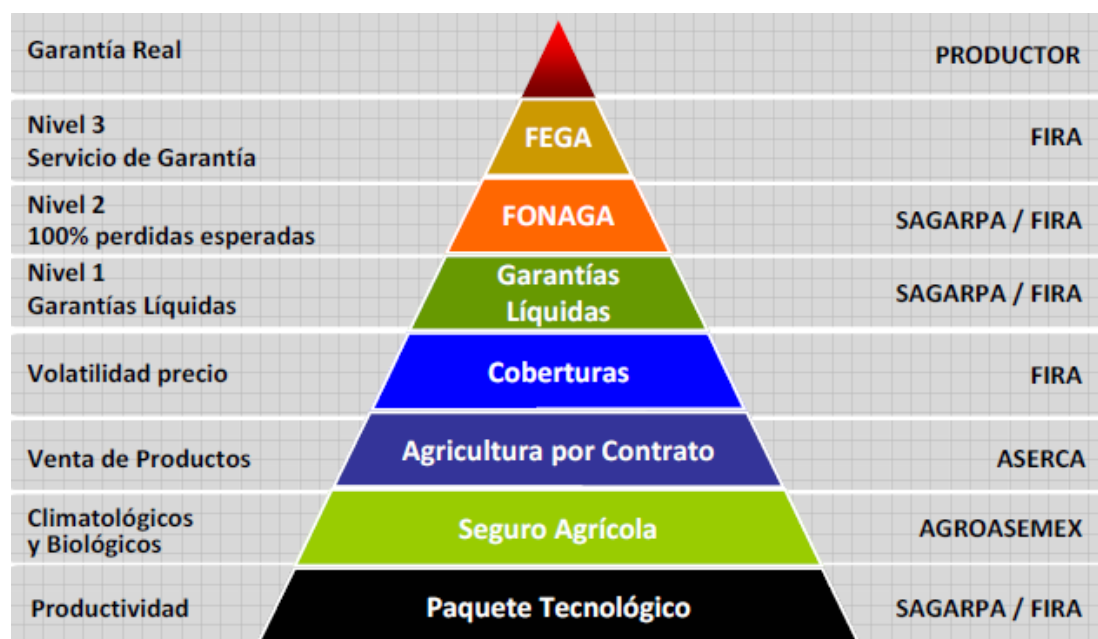


Figura 15. Esquema de Garantías FIRA

Fuente: FIRA 2009

Pese a todo lo anterior la mayor parte de la información disponible permite sólo dimensionar el volumen de actividad desplegado por FIRA, pero no el impacto de la misma en la mejora de la calidad crediticia de los proyectos de los productos atendidos.

En cuanto a cartera vencida en Marzo de 2012, los directores de Financiera Rural, Gustavo Merino Juárez; de Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), Rodrigo Sánchez Mújica, y del Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR), Javier Delgado Mendoza, aseguraron a los

senadores integrantes de Comisión de Agricultura que “el sistema financiero rural ha resuelto sus problemas de cartera vencida y ha apoyado a más de 3 millones de productores”. Sánchez Mujica señaló que su cartera vencida se ubica por debajo del uno por ciento comparada con 2011, cuando estuvo en 4.4 por ciento. Sin embargo, estas declaraciones fueron cuestionadas por los senadores, en virtud de la afectación de los productores agrícolas por las sequías, heladas e inundaciones, así como sobre los resultados con la Auditoría Superior de la Federación y el Pago del seguro Agrícola “ya que hay campesinos afectados por las lluvias que desde 2010 no han recibido nada del seguro y también hay afectados por la sequía que tampoco han recibido un centavo”. (La jornada, 5 de marzo de 2012)

5.4. Los intermediarios financieros no bancarios (IFNB)

La intermediación financiera en México es una función de intervención que realizan las instituciones nacionales de crédito, organismos auxiliares, instituciones nacionales de seguros y finanzas y demás instituciones o entidades legalmente autorizadas para constituirse como medios de enlace, entre el que acredita un financiamiento y el acreditado, obteniendo una comisión por su labor de concretar los créditos en los mercados de dinero nacionales e internacionales (BANXICO, 2011)

Los intermediarios financieros son instituciones legalmente constituidas, cuya función es facilitar las transacciones en el mercado financiero, actuando como mediadores entre aquellas personas físicas o morales que desean recibir

recursos y aquellos que desean invertirlos, a través de la transformación de plazos, montos, y de la reducción de costos y riesgos..

En el sector rural, los servicios financieros se ofertan principalmente por el sector bancario, el sector de ahorro y crédito popular así como el sector de los intermediarios financieros no bancarios.

A las instituciones que brindan el servicio en el sector rural se les denomina Intermediarios Financieros Rurales (IFR's) y son figuras especializadas en otorgar, además del crédito, ciertos servicios financieros a sus socios y a otras organizaciones de productores. Estos IFR's se encuentran regulados dentro del régimen que establece la CNBV, tal es el caso por ejemplo, sociedades cooperativas de Ahorro y Préstamo y Sociedades Financieras Populares, Uniones de Crédito, Sofoles, Sofomes, entre otras.

El 18 Julio de 2006 se aprobó la reforma para los intermediarios financieros no bancarios, entre los que se encuentran la sociedades financieras de Objeto Limitado (SOFOL), arrendadoras, empresas de factoraje financiero y Uniones de Crédito. El objetivo de esta reforma es promover la actividad crediticia, fomentar la competencia y reducir los costos de transacción y las tasas de interés, así como eliminar la supervisión de las autoridades financieras de las

operaciones de estos intermediarios, ya que se argumentaba que en este caso no había interés público que tutelar²⁸.

Con esto se desregularizó el mercado de intermediarios no bancarios y se creó un nuevo tipo de entidad financiera, la Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM)²⁹. En la que quedan aglutinadas las operaciones de crédito, arrendamiento³⁰ y factoraje financiero.

Por otro lado, siendo la banca de desarrollo el pilar de la política pública para el progreso del sector rural y dado que la oferta de servicios financieros a este sector se ha caracterizado por bajos niveles de penetración por parte de la

²⁸ Al respecto se afirmaba que la regulación existente hasta ese momento para las sofoles, arrendadoras y empresas de factoraje financiero habían generado efectos adversos, porque se albergaba la creencia de que existe protección o garantía del gobierno federal a favor de los acreedores de estas instituciones. Estos pueden según las propuestas elevar el riesgo moral o reducir los incentivos de monitoreo crediticio por parte de los acreedores, debido a que estos asumen que si hay problemas de cartera vencida el gobierno realiza un rescate; lo cual es imposible, según la propuesta, porque no existe fundamento legal para llevar a cabo un rescate en el caso de los intermediarios no bancarios (cámara de diputados 2006)

²⁹ En la propuesta de reforma de los intermediarios no bancarios se argumentó que ante la contratación del crédito de la banca comercial a sectores económicos prioritarios a ciertos grupos económicos, este tipo de intermediarios habían adquirido una mayor participación en el financiamiento de dichos sectores. Con base en este diagnóstico se afirmaba que la reforma permitiría elevar la oferta del crédito para todos los demandantes. Así mismo, se sostenía que la existencia de entidades financieras especializadas o de objeto limitado, como las Sofoles, arrendadoras y empresas de factoraje financiero, en la práctica están operando como cajones de crédito, lo cual se alejaba de la eficiencia financiera. (Cámara de Diputados, 2006).

³⁰ El arrendamiento financiero es un contrato mediante el cual, el arrendador traspasa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato.

banca comercial, como medio en la canalización de recursos. Por tanto esta banca ha creado diversas formas y mecanismos para hacer llegar el crédito a este sector, uno de los mecanismos o instrumentos han sido los intermediarios financieros no bancarios.

En el caso de FIRA, como ya se mencionó, actúa a través de intermediarios financieros, tanto bancarios como no bancarios, para permitirle ampliar su cobertura. Por lo que los criterios para el quinquenio 2007-2012, delineados por SHCP, para el desarrollo de los programas estratégicos de la banca de desarrollo y en particular de FIRA se pueden resumir de la siguiente manera (CEPAL, 2009):

1. Enfocar la atención en pequeños productores rurales que no cuentan con acceso al crédito;
2. Fortalecer la reestructuración y el acompañamiento de proyectos de inversión de los pequeños productores con servicio de capacitación y asistencia técnica;
3. Ampliar los flujos de fondeo a través de intermediarios financieros privados rurales;
4. Promover que los intermediarios financieros privados atiendan gradualmente con sus propios recursos a los productores que ya cuentan con historial crediticio;
5. Preservar el patrimonio institucional

Su concentración en operaciones de segundo piso le permite aprovechar las ventajas de especialización estos intermediarios financieros, su experiencia en la atención de actividades rurales y su infraestructura operativa. Además, facilita una distribución eficiente de riesgos, donde quien está en mayor aptitud para identificar posibles problemas en la calidad de los proyectos o de las garantías- el intermediario- asume una parte importante del riesgo. El papel de FIRA es supletorio en este sentido, pues se concreta a intervenciones cuyo propósito es la reducción de costos de transacción, especialmente lo relativo a la falta de información suficiente y a los problemas de agencia, de modo que los intermediarios encuentren atractivo brindar apoyo a proyectos viables que no serían sujetos de crédito en ausencia del FIRA, por no tener la envergadura o por carecer el acreditado de activos colaterales que garanticen el pago.

Algunas de las funciones del proceso crediticio que los IFNB llevan a cabo son: selección de productores, distribución del crédito, formalización de contratos o convenios, y concentración de las recuperaciones; actuando como concentradores de operaciones y vínculo entre los clientes y FIRA.

Actualmente se encuentran 78 IFNB operando con FIRA, los cuales operan el 19% del monto total de crédito otorgado al sector agropecuario (FIRA, 2012).

A continuación se describirán los intermediarios financieros que han tenido mayor relevancia por los montos de crédito otorgado, como lo son las Uniones

de Crédito, Agentes Procrea, Sofoles y Sofomes, siendo esta última el de mayor interés para este tema de investigación.

5.4.1. Unión de crédito

En el periodo de 1932 a 1941 se consolidan las Uniones de Crédito como organizaciones auxiliares y se van orientando a los pequeños empresarios y al sistema financiero mexicano. Son instituciones de crédito constituidas con el propósito de ofrecer acceso al financiamiento y condiciones favorables para ahorrar y recibir préstamos y servicios financieros, fungiendo como instrumento para lograr el abaratamiento del financiamiento en beneficio de sus socios.

Las uniones de crédito son organizaciones auxiliares de Crédito, constituidas como sociedades anónimas de capital variable, que agrupan a personas físicas y morales, dedicadas a las actividades agropecuarias, comerciales, industriales o ambas; las cuales son llamadas mixtas y que por medio de la cooperación buscan resolver sus necesidades financieras en forma directa y oportuna, al acercarse de manera organizada al sistema financiero nacional.

Están autorizadas por la CNBV, quien también se encarga de las labores de supervisión bajo las normas establecidas en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito que las rige.

Aunque la figura jurídica cuenta con más de 70 años de establecida en nuestro país, el sector inicia sus despegue real a principios de la década pasada,

fuertemente impulsado como canal de distribución para un importante volumen de recursos financieros, principalmente de la banca de desarrollo. Ofrece una alternativa real de financiamiento con claras ventajas competitivas, como tasas de interés más atractivas y esquemas de garantías menos “rigurosos” que los establecidos por la oferta crediticia tradicional.

Con estos antecedentes, durante los años 1992 a 1994 se experimentó un crecimiento de la cartera colocada a través de este tipo de intermediarios financieros con operaciones de muy variado giro, nivel de apalancamiento, importe y calidad crediticia.

Con las reformas de 1993, se desreguló de manera significativa su marco normativo, con el propósito de fortalecer el financiamiento a las ya existentes y dotarlas de mayor autonomía de gestión y promover su desarrollo en el contexto de una mayor competitividad.

Posteriormente, la crisis de 1995-1996 confronta a muchas de estas empresas a una revisión integral de sus operaciones en un entorno gravemente adverso en lo macro y microeconómico, generando, en primera estancia, un astringencia crediticia por parte de la banca de desarrollo; simultáneamente, las tasas de interés de sus acreditados se elevan drásticamente debido a la situación económica del momento, generando graves problemas de recuperación de cartera que a su vez, se traducen en incumplimientos con sus acreedores, provocado una problemática generalizada, y ocasionando en última estancia

una dramática reducción en el número de Uniones de crédito de 402 al cierre de 1994 a 210, en operación, en septiembre del 2002 según datos de la CNBV.

Después de la crisis, la nueva etapa económica del país, esta permitiendo la operación de aquellas uniones que atendieron con oportunidad sus requerimientos de actualización, equipamiento, profesionalización, reestructuración y consolidación financiera, y que operan con principios de sanas prácticas crediticias. (CNBV, 2012)

En la actualidad, la mayor parte de ellas encuentran su fondeo en primer lugar en los créditos que les otorgan sus propios miembros (socios) y en menos medida de préstamos bancarios y su patrimonio.

Actualmente se encuentran autorizadas 137 uniones de crédito³¹. 7 de estas Uniones son atendidas por FIRA por conducto de la Banca comercial y a 6 de manera directa³², las cuales están relacionadas al medio rural.

³¹ www.cnbv.gob.mx, 2012

³² www.fira.gob.mx, 2012

5.4.2. Programa de Crédito por Administración (PROCREA)

Durante los años noventa, FIRA, diseñó un esquema de operación a través del Programa de Crédito por Administración (PROCREA). Los denominados Agentes PROCREA (llamadas “paraфинancieras³³”), fueron habilitados por el FIRA para desempeñarse como administradores de recursos crediticios y aprovechar su experiencia e infraestructura para “dispersar” créditos a los productores del medio rural. Al principio, el FIRA utilizó a un banco comercial como ventanilla para el descuento de los recursos para este tipo de financiadores, con el fin de controlar el riesgo, aunque les ofrecía a estos mismo bancos una gran garantía normalmente de hasta el 50% para cubrir los riesgos, y les exigía a los intermediarios un depósito líquido del 30% del crédito, con lo cual un banco normalmente asumía un riesgo del 20% sobre los recursos canalizados a través de los Agentes PROCREA.

Los agentes PROCREA esta constituidas como Sociedades Anónimas, en la cual los socios no pertenecen a una organización de productores a la cual otorgan crédito. Son personas físicas o morales del sector privado que participan en la distribución de financiamiento y realizan funciones operativas de crédito tales como: promoción, selección del acreditado, contratación,

³³ Las paraфинancieras son empresas del sector privado, personas físicas o morales, sujetos de crédito de la banca, que por su capacidad de gestión, poder de negociación y posicionamiento en el mercado facilita el acceso, distribución y recuperación del crédito y/o servicios a empresarios del sector rural, forestal y pesquero (beneficiarios finales) que en forma individual tendrían limitado acceso al financiamiento institucional.

ministración (provisión), supervisión y recuperación de recursos proporcionados por FIRA.

Este modelo de dispersión de crédito pretende lograr el desarrollo de sujetos de crédito más confiables, de proveedores y mercados, el incremento y diversificación de la producción, la mejor administración de los recursos, el compartir los riesgos y las utilidades, así como la generación de empleos.

Aunque operan a través del sistema financiero formal, se ocupan de sujetos que no son atendidos por éste, ya sea por su bajo nivel de desarrollo y/o por lo reducido del monto de sus necesidades de crédito. La totalidad de los fondos distribuidos de esta manera provienen de FIRA que, además, subsidia parte de los costos de transacción de los agentes. Los riesgos de recuperación de la cartera se distribuyen entre FIRA y los agentes, de modo que estos tengan los incentivos correctos para ser cuidadosos en la distribución de recursos y para que den un adecuado seguimiento a su aplicación y recuperación.

Sin embargo, existen también desventajas con esta forma de financiamiento, que no se deben perder de vista. Por una parte, los beneficiarios de crédito que adquieren insumos o se les venden productos que están relacionados a la actividad de la parafinanciera, lo que puede distorsionar las decisiones de producción y, en todo caso, puede resultar en la exclusión de los productores que no adquieran sus productos, a la vez que reduce la prestación de otros servicios financieros que no sean crédito.

Por otra parte la administración del riesgo de crédito se diluye entre varios actores: FIRA (financiador), Banco (Intermediario), agente parafinanciero (administrador del crédito) y el propio sujeto de crédito. Finalmente los préstamos son regularmente de corto plazo, lo que impide a los productores hacer inversiones de largo plazo (González-Vega, 2006)

En 1993 inician las SOFOLES, que posteriormente se convertirían en las SOFOMES, como veremos más adelante. FIRA, con la finalidad de profundizar la atención al pequeño productor en el área rural, promovió la participación de estas sociedades, las cuales se describen más adelante.

Actualmente, con FIRA, solo operan 3 Agentes PROCREA. Varios de estos agentes PROCREA hoy son instituciones de microcrédito.

5.4.3. Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL)

El origen de las SOFOLES en México se halla en un requisito para la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte: se requería que el país contara con figuras de intermediación financiera especializada similares a las existentes en los otros países miembros de dicho tratado. El esquema financiero utilizado por las SOFOLES es ilustrado claramente por su nombre en el idioma inglés: “Non Bank Banks”; es decir, si bien se trata de entidades con un intenso ejercicio en el lado activo del balance, su operación crediticia es

especializada y sus fuentes de fondeo están circunscritas, ceñidas a ciertos límites.

Desde su origen (1993), la actividad crediticia de las SOFOLES en México, se destacó rápidamente y en 2003 llegaron a constituir un sector financiero con importante penetración en el mercado.

Las SOFOLES son sociedades anónimas que tienen por objeto otorgar créditos o financiamiento para la planeación, adquisición, desarrollo o construcción, enajenación y administración de todo tipo de bienes muebles e inmuebles, a sectores o actividades específicos, por ejemplo: hipotecario, automotriz, de bienes de capital y de transporte, de bienes de consumo y créditos personales, créditos para maquinaria agrícola, insumos, a pequeñas y medianas empresas, finalmente, de financiamiento a intermediarios o distribuidores.

Las SOFOLES son organismos financieros reconocidos por la Ley de organizaciones y actividades auxiliares del crédito, y supervisados por la CNBV, que cuentan con autorización para proporcionar financiamiento en sectores específicos de la economía.

Las Sofoles únicamente pueden capturar recursos provenientes de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y no del público en general como lo hacen los bancos.

Una de las ventajas de estas sociedades es que dada su especialización, tienen el conocimiento específico para ver las necesidades concretas que en torno al crédito existen en el sector de su especialización.

Una de las funciones de la SOFOL es atender aquellos sectores que no han tenido acceso a los servicios financieros de crédito ofrecidos por parte del mercado financiero formal. Sin embargo, no se le ha dado prioridad ya que consideran a este mercado poco productivo y sin proyectos viables.

Estas Sofoles quedaran sin efecto el 19 de julio de 2013. Las autorizaciones que hubiere otorgado la SHCP para la constitución y operación, podrían seguir operando como tales hasta esa fecha, conforme a los correspondientes artículos transitorios del decreto que reforma diversas leyes financieras, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 18 de julio de 2006.

Las opciones que tendrán las Sofoles, así como las Arrendadoras y Empresas de Factoraje son: a) convertirse en SOFOM³⁴, b) convertirse en una sociedad no financiera y c) Disolverse y liquidarse.

De acuerdo con la SHCP, 2012, actualmente existen 20 SOFOLES, de las cuales ocho operan en el ramo del medio rural, subsidiadas por FIRA.

34

http://www.banxico.org.mx/CatInst_Consulta/sistema financiero.BuscaSector.do?sector=67&seccion=2, consultado el 28 de octubre de 2012.

5.4.4. Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM)

En 2006 las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL) fueron desreguladas y dieron origen a las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes) como instituciones financieras no supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, pero funcionando bajo el marco legal de las instituciones de crédito y de la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito (Cruz y Rodríguez, 2011) La SOFOM nace para sustituir y desplazar a las SOFOL, a las Arrendadoras Financieras y a las Empresas de Factoraje Financiero.

Las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM) son entidades financieras, figuradas como sociedades anónimas que, fondeadas por financieras y/o emisiones públicas de deuda, otorgan crédito al público de diversos sectores. Realizan operaciones de arrendamiento y factoraje financiero. Una SOFOM no puede captar recursos del público y no requiere de la autorización del gobierno federal (Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) para constituirse (CONDUCEF, 2011). No cuentan con autorización necesaria ni regulación especial; quedando sujetas solo a la regulación que al respecto establezca la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUCEF).

Esta ausencia de un marco regulatorio se justificó con el argumento de que dado que estas entidades no captan depósitos del público ni están conectadas

al sistema de pagos, no existe la posibilidad de que se pongan en riesgo los depósitos o se incumpla con las obligaciones. Así, la reforma autoriza a cualquier empresa mercantil a realizar operaciones de crédito, arrendamiento y factoraje financiero sin autorización ni supervisión de las autoridades financieras. De la misma forma, cualquier empresa mercantil³⁵ podría fondearse de los bancos o mediante ofertas públicas de valores y realizar operaciones de arrendamiento, factoraje y crédito con cualquier sector.

Además, por ser una figura nueva, las SOFOMES quedan exentas de los límites de propiedad extranjera estipulados para las arrendadoras y empresas de factoraje financiero en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte; de tal forma que inversionistas extranjeros pueden ser propietarios del cien por ciento de sus activos (López González, 2008).

Estas sociedades mercantiles, se reputan Entidades Financieras y podrán ser: Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, Reguladas o No Reguladas.

³⁵ Si las empresas mercantiles dedicadas a otorgar crédito, arrendamiento y factoraje financiero no están ligadas a un banco serán desreguladas y portarán después de su denominación la expresión Entidad No regulada (ENR); en el caso de estar vinculadas a un banco, la denominación debe ser Entidad Regulada (ER).

Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, Entidad regulada

Son aquellas en las que, en los términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, existan vínculos patrimoniales³⁶ con instituciones de Crédito o sociedades controladoras de grupo financieros de las que forman parte, y tendrán las siguientes características:

- ❖ Estas sociedades agregan a su denominación Social la expresión “Sociedad Financiera de Objeto Múltiple” (SOFOM), seguido de las palabras “Entidad Regulada” (E. R.).
- ❖ Están sujetas a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).
- ❖ Están sujetas a lo que dispongan la Ley de Instituciones de Crédito en sus artículos 50, 51, 73, 73 BIS y 73 BIS I, 93, 99, 101, 102 Y 115. Estos artículos se deben señalar en sus estatutos.

Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, Entidad No Regulada

Son aquellas en cuyo capital no participen en forma directa o indirecta Instituciones de Crédito, es decir el capital es aportado por particulares, y tienen las siguientes características:

³⁶ Se debe entender por vínculo patrimonial a la participación en el capital social de una sociedad financiera de objeto múltiple que tenga una sociedad controladora de un grupo financiero del que forme parte una institución de crédito, o bien, cuando: una institución de crédito ejerza el control de la sociedad financiera de objeto múltiple, es decir tenga el 20 por ciento o más de las acciones, tenga el control de la asamblea general de accionistas; o la sociedad tenga accionistas en común con una institución de crédito.

- ❖ Agregan a su denominación Social la expresión “Sociedad Financiera de Objeto Múltiple” (SOFOM), seguido de las palabras Entidad No Regulada” (ENR)
- ❖ No están sujetas a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, con excepción de lo relativo al lavado de dinero.

Ventajas de la SOFOM

Una sociedad Anónima al constituirse como SOFOM Regulada o No regulada ha tenido y tiene acceso a los beneficios que de acuerdo con la CONDUCF, a continuación se exponen:

Ventajas Fiscales:

- a. La cartera crediticia no estuvo incluida para el cómputo del hoy derogado Impuesto al Activo.
- b. Los intereses generados en transacciones de la cartera crediticia comercial como entidades financieras no causa Impuesto al valor agregado.

Procesales: Al ser consideradas como entidades financieras, sus estados de cuenta certificados tienen el carácter de títulos ejecutivos, y de esta manera, un juez puede dictar un embargo del colateral (acreditado) a favor de la entidad financiera sin esperar una sentencia en firme.

Civiles: De acuerdo a lo establecido en el Código Civil Federal y los Códigos Civiles Estatales, las entidades financieras pueden ceder los derechos de

créditos con garantía hipotecaria a otro intermediario sin necesidad de notificación al deudor, ni de escritura pública, ni de inscripción ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio; facilitando así, la venta de cartera hipotecaria y el proceso de bursatilización de las mismas por parte de las Sofoles a un costo no tan excesivo.

Público usuario de las SOFOM

La protección y defensa de los derechos e intereses del público usuario de los servicios que en la realización de sus operaciones presten las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple sean Reguladas o No Reguladas, estarán a cargo de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), en los términos de la Ley de Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.

Situación actual de las SOFOMES

Estos intermediarios han venido instrumentando esquemas especializados que les permiten combinar de manera atractiva para los clientes el crédito de la banca de desarrollo con el financiamiento de los fideicomisos de fomento y el financiamiento del sector privado. Esto les ha permitido crecer y, como consecuencia, flexibilizar sus políticas para otorgar créditos; de tal forma que se han otorgado a clientes informales que representan un alto riesgo de pago por no percibir un ingreso permanente, sin embargo esto último aun es mínimo, como ya se mencionó anteriormente con datos de FIRA.

Por lo que las SOFOMES se perfilan como uno de los principales jugadores del sector financiero; atrayendo la atención de diversos emprendedores e inversionistas, quienes ven un importante potencial de crecimiento, al ver una supuesta atención hacia los sectores productivos o de crédito que actualmente no están siendo atendidos por las instituciones de crédito tradicionales.

Se diría que, sin representar un rival de peso para la banca comercial privada, las SOFOMES han logrado constituirse en la tabla de salvación para miles de pequeñas y medianas empresas a las que ésta no considera sujetas de crédito. De hecho, su auge se inicia justo después de la crisis del 2008, cuando las grandes intermediarias le cerraron sus ventanillas a los pequeños usuarios.

Las SOFOMES no reguladas al no captar recursos del público en general, no están sujetas a la supervisión de las autoridades que regulan el sistema financiero mexicano, y tampoco requieren de un capital social mínimo para operar. Adicionalmente, dependiendo del giro de estas instituciones, existen una serie de beneficios de asesoría y fondeo por parte del gobierno federal, a través de instituciones de banca de desarrollo, Financiera Rural, Nacional Financiera, y algunos otros como el FIRA y Banco Interamericano de Desarrollo (BID), así como un apoyo complementario al Fondo PyME de la Secretaría de Economía.

Es por ello que diversos emprendedores e inversionistas se han enfocado a constituir e iniciar operaciones bajo este esquema, a una velocidad sin

precedentes, logrando que a la fecha, de acuerdo a los registros de CONDUSEF a agosto de 2012, existen en el SIPRES³⁷ 2857 SOFOMES ENR y 18 ER (véase gráfico 9), distribuidas en todo el país. Es importante señalar que de las 2857 entidades registradas, 201 de ellas están inactivas (7%).

Las SOFOMES dirigen el otorgamiento de crédito a un segmento no cubierto, en ciertos casos, por las instituciones financieras habituales. Este segmento comprende:

- Productores Rurales de ingresos medios y bajos.- Agricultura, pesca y ganadería
- Pequeñas y Medianas Empresas
- Créditos Hipotecarios.- Vivienda para las familias de menores ingresos
- Crédito al Consumo y microfinanciamiento

Hasta el momento, las SOFOMES se consolidan como una alternativa atractiva, debido a una operación aparentemente sencilla, con un gran potencial de financiamiento a sectores de gran importancia con diferentes alternativas de acceso al crédito, además de estar fungiendo como catalizador en la transición de la cultura financiera en México.

³⁷ SIPRES es un registro de carácter público creado por ministerio de ley (Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros), cuyo objetivo principal consiste en proporcionar información corporativa y general de las instituciones financieras que son competencia de la CONDUSEF.

Sin embargo, su funcionamiento es más complejo. Entre sus fuentes autogeneradoras de recursos están impuestos retenidos, utilidades no distribuidas, utilidades de operación, recursos de capital y, desde luego, aportaciones de sus socios.



Fuente: CONDUSEF, 2012

Figura 16. Registro de Sofomes ENR ante CONDUSEF

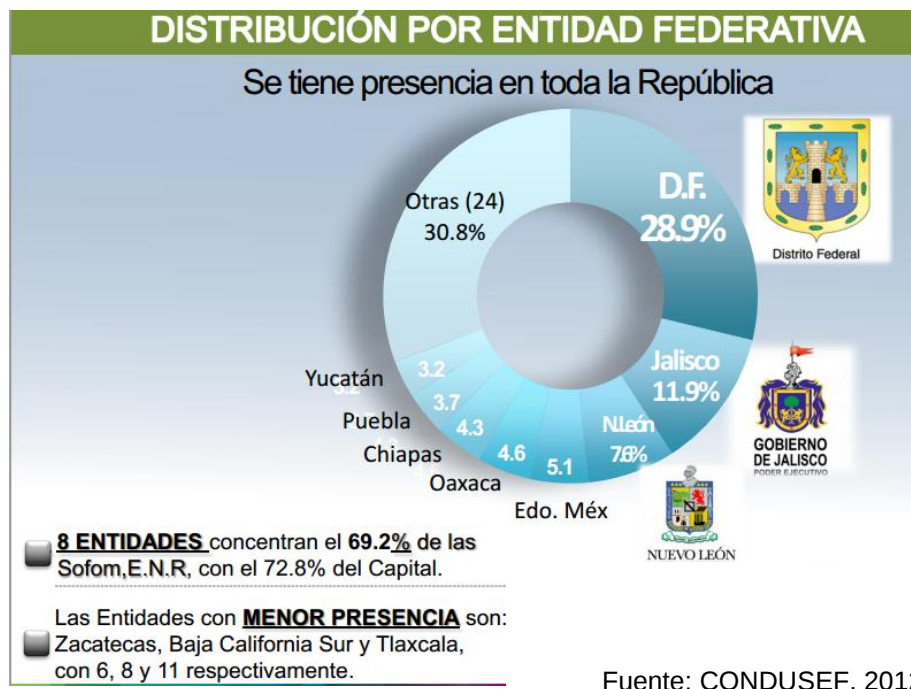


Figura 17. Distribución de SOFOMES ENR por Estado

El total de las SOFOMES fondeadas por FIRA, tanto Entidades Reguladas como No Reguladas, son 43, de los cuales 4 son Entidades Reguladas. Esto de acuerdo a los registros de FIRA, 2012. Las Sofomes operan créditos para Productores Rurales cuya actividad sea Agricultura, pesca y ganadería, forestal y ganadería.

Distribucion por entidad federativa

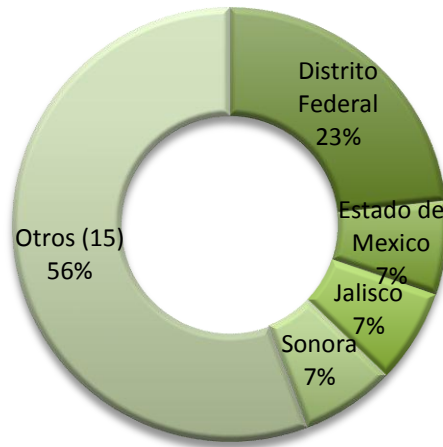


Figura 18. Sofomes fondeados por FIRA. Distribución por Estado.

Fuente: Elaboración propia. Datos FIRA, 2012

En el último año (2011), se ha incrementado el monto de crédito otorgado por parte de las SOFOMES hacia el sector agropecuario, con 11,241.3 millones de pesos, presentando el 60.7% del monto total otorgado por los intermediarios financieros fondeados por FIRA.

Todo ello se traduce en cifras pero hasta el momento no se ha notado su impacto ni mucho menos un impacto visible en los terrenos del sector rural.

CAPITULO VI

6. RESULTADOS Y DISCUSION

En este apartado, se analizan y se exponen los resultados de la información obtenida en campo y archivos, se abordan los siguientes ejes de investigación:

- IAMSA SOFOM ENR
- Datos de los acreditados encuestados (perfil general de la población, dinámica de acceso al crédito, organización. Capacitación.)
- Análisis de las normas y políticas del proceso de crédito de IAMSA SOFOM ENR.

Donde los datos de campo son de utilidad para contrastar entre lo que se plantea en la normativa y lo que se ejerce en la práctica desde la perspectiva de la población que hace uso del crédito.

6.1. Operación de crédito (IAMSA SOFOM ENR)

Desde 2001 que IAMSA SOFOM ENR inició sus operaciones como Agente PROCREA, se ha dedicado al financiamiento de la actividad primaria en el sector rural, principalmente agricultura y ganadería.

En 2007 sus operaciones de crédito aumentaron un 41% en 2008 con respecto al año anterior, sin embargo en 2009 y 2010 disminuye, llegando en 2010 a operar solo el 19% con respecto al 2007.

En 2007 IAMSA SOFOM ENR amplía su zona de operación de crédito al estado de Guerrero, por lo que los montos de crédito operados aumentaron significativamente por la operación con organizaciones de mango. Sin embargo, pronto ellas cayeron en cartera vencida por una mala administración al interior de éstas, y a factores climáticos que afectaron el ciclo productivo del mango; por lo que IAMSA decidió reducir sus actividades en la zona, quedándose solamente con los acreditados que estaban al corriente de sus pagos.

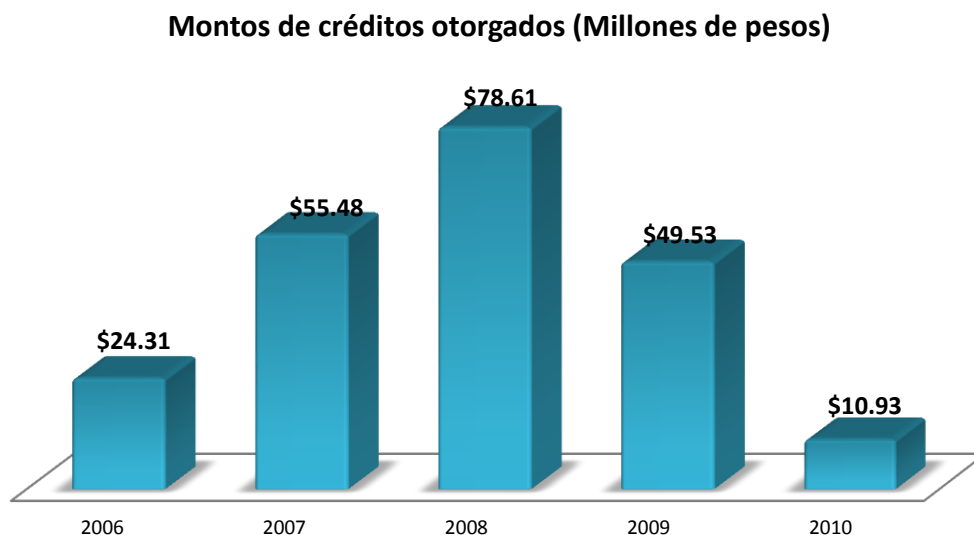


Figura 19. Monto de crédito otorgados por IAMSA SOFOM ENR

Desde 2007, la SOFOM amplió su mercado de servicios a otros sectores diferentes del primario: a la industria y los servicios. Su financiamiento hacia la industria ha tomado tal importancia que ha llegado a superar al sector primario en cuanto al monto de crédito otorgado, particularmente durante 2009, debido a que su ciclo es rápido, menos riesgoso y dejan una mayor tasa de ganancia que

los proyectos del sector primario. En cuanto a número de créditos el sector primario sigue siendo mayor.

Tabla 6. Monto total de crédito por tipo de actividad (Millones de pesos)

	Años				
	2006	2007	2008	2009	2010
COMERCIALIZACIÓN		\$ 0.28	\$ 1.77	\$ 2.25	\$ -
INDUSTRIALIZACIÓN	\$ 9.33	\$ 19.24	\$ 32.47	\$ 22.29	\$ 0.40
OTRAS SUB-ACTIVIDADES	\$ -	\$ 0.08	\$ 0.20	\$ -	\$ 2.55
PRIMARIA	\$ 9.45	\$ 26.07	\$ 38.62	\$ 17.94	\$ 6.88
SERVICIOS	\$ 5.54	\$ 9.81	\$ 5.56	\$ 7.05	\$ 1.10
Total	\$ 24.31	\$ 55.48	\$ 78.61	\$ 49.53	\$ 10.93

Tabla 7. Número de créditos por Tipo de Actividad

	Años				
	2006	2007	2008	2009	2010
COMERCIALIZACIÓN	0	2	4	7	0
INDUSTRIALIZACIÓN	64	56	41	31	2
OTRAS SUB-ACTIVIDADES	0	2	1	0	9
PRIMARIA	51	100	93	46	14
SERVICIOS	31	38	18	10	5
Total	146	198	157	94	30

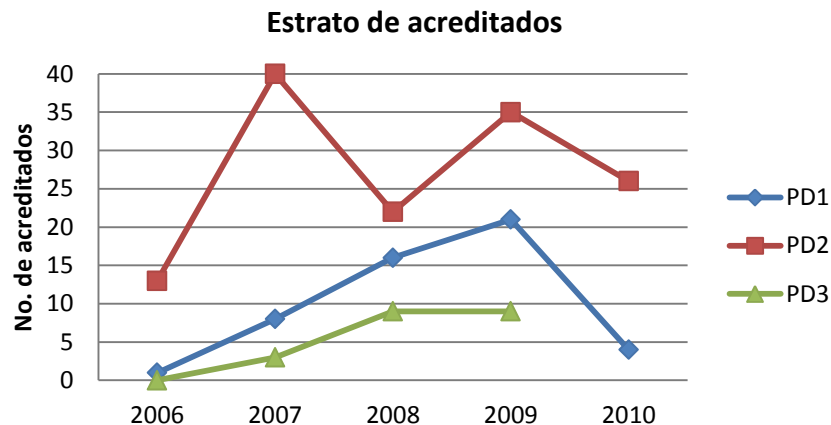


Figura 20. Número de acreditados por estrato

La atención a productores de bajo nivel ha quedado en segundo término como se muestra en el gráfico 16. IAMSA SOFOM ENR se ha enfocado más a acreditar a productores de nivel medio es decir a los PD2, como los maneja FIRA. En segundo término están los PD1, los cuales son, entre las definiciones de papel de la política nacional de financiamiento, el sector prioritario desde la banca de desarrollo.

En cuanto a tipo de crédito se refiere, IAMSA SOFOM ENR opera créditos de avió, refaccionario y prendario. Este último solo se ha operado en 2 años, 2008 y 2009, lo cual está relacionado con programas gubernamentales. Los montos de operación crediticia se enfocan más en los créditos de tipo avió, seguidos por los refaccionarios, a excepción del 2008 y 2010 en que los refaccionarios fueron mayores, sin embargo, los montos de 2010 son, en general los menores montos de crédito de la SOFOM en su historia.

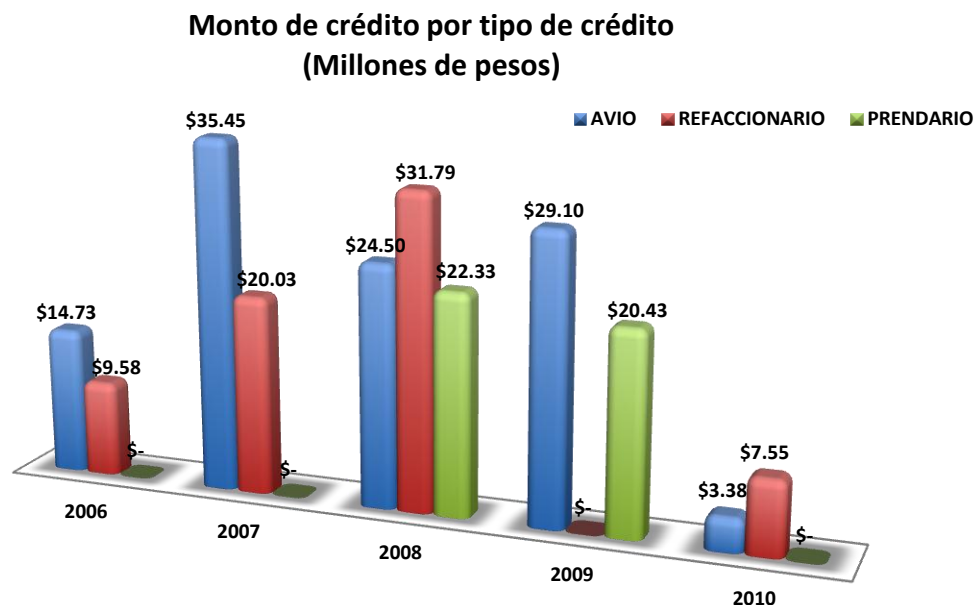


Figura 21. Operación por tipo de crédito

Las operaciones de crédito de IAMSA SOFOM ENR, fondeadas por FIRA, se ven suspendidas en 2011, debido a la falta de prácticas sanas por parte de la SOFOM, como veremos más adelante, además de que, la SOFOM disminuyó el monto del fideicomiso FIFAP, el cual funciona como garantía ante FIRA.

Las operaciones de crédito se ven truncadas en 2010 debido a diversos factores, como el proceso de registro como SOFOM ante FIRA, la falta de recuperación de los créditos otorgados y poco personal para atender los créditos, el registro tardío de la cartera y el seguimiento deficiente. Por lo que, actualmente, IAMSA SOFOM ENR se ha enfocado en la recuperación de los créditos que se encuentran en cartera vencida, generando gastos importantes por no adjudicar los gastos de cobranza a los acreditados morosos.

Actualmente solo opera con recursos propios, pero está financiando solamente a los acreditados que cuentan con cierta antigüedad y un historial crediticio positivo.

6.2. Datos Generales de los acreditados censados

Recordemos que se optó por aplicar un cuestionario que cubrió el total de los productores de nochebuena acreditados porque ellos representaron, por actividad, la mayor representación porcentual con respecto al total de acreditados de la SOFOM. Asimismo, todos ellos se encontraron en el municipio de Zitácuaro. A continuación se presentan los datos proporcionados por estos acreditados.

6.2.1. Edad

Un 56% de los encuestados esta entre 31 y 40 años de edad, seguidos de los que tienen entre 41 y 50 años de edad.

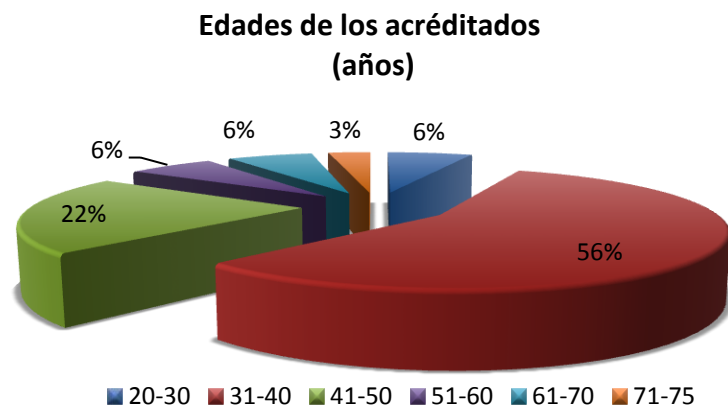


Figura 22. Edades de los acreditados encuestados.

6.2.2. Escolaridad

En cuanto a escolaridad se refiere, más de la mitad de los acreditados solo estudiaron hasta la secundaria (59%), un 19% concluyeron la primaria y el 16% la preparatoria.

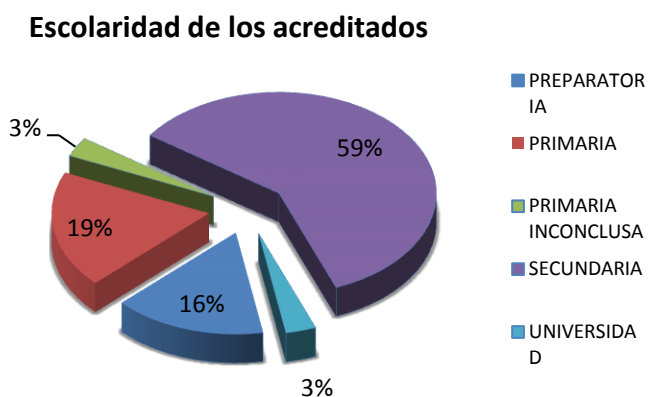


Figura 23. Escolaridad de los acreditados encuestados.

6.2.3. De los créditos recibidos

6.2.3.1. Institución financiera que le otorgo el crédito

Los acreditados encuestados mencionaron que además de solicitar crédito con IAMSA SOFOM ENR también han solicitado crédito en otras instituciones financieras como las Cajas de Ahorro y Crédito.

De las instituciones crediticias que otorgan crédito a los productores encuestados además de IAMSA SOFOM ENR están:

- Alianza. Cooperativas de ahorro y préstamo. Cajas populares.
- Caja Morelia Valladolid SA
- Caja Popular Cerano SC de AP de RL de CV
- Caja popular Mexicana

Los montos de crédito solicitado antes estas cajas llegas hasta 80 mil pesos, mientras que con IAMSA SOFOM ENR, los montos son superiores a los 100 mil pesos.

La gestión del crédito ante IAMSA SOFOM ENR se realiza por medio de un Agente Gestor, el cual puede ser un despacho de consultoría o un técnico. Debido al desconocimiento y al tratar de disminuir los costos de obtención de créditos, los productores se ven en la necesidad de recurrir a estos agentes gestores de recursos, quien además de gestionar, les ofrece servicios de contabilidad, elaboración de proyectos y orientación para asesoría técnica. Las

solicitudes de crédito ante las cajas las realizan de manera directa e individual este contraste es, primeramente por la cercanía de estas cajas y tramites son más sencillos y rápidos.

6.2.3.2. Información recibida para la adquisición de un crédito

En lo que respecta a la información que se recibe ante de solicitar un crédito, el 92% de los acreditados comentaron que si recibían información, sin embargo no se de manera directa con IAMSA SOFOM ENR, sino a través del agente gestor (es decir un intermediario entre la SOFOM y los acreditados) de créditos, por lo que no sabían si la información era dudosa o incompleta además de que era diferente para cada uno de los acreditados ya que el agente gestor solo informaba a los líderes de los grupos u organización y a su vez esto lideres a los demás integrantes por medio de una asamblea.

La información que se recibe antes de otorgar un crédito es muy importante para el acreditado ya que de esta manera sabe si puede obtener un crédito y si podrá pagarlo. Por lo que esta le debe quedar claro al productor solicitante de crédito.

Por su parte, la información recibida de las cajas populares, es de manera directa ya que este se solicitaba de manera personal, es decir no hay presencia de intermediación para la solicitud del crédito.

**Información recibida por parte de
IAMSa SOFOM ENR**



Figura 24. Acreditados que recibieron información por parte de IAMSa SOFOM ENR

6.2.3.3. Crédito oportuno

Una cuestión muy importante para el productor es que el crédito se le otorgue en el momento en que lo requiere para invertirlo en la actividad para la que lo solicitó. Frecuentemente ocurre que la institución financiera otorga los créditos cuando la actividad productiva ya no requiere, ya que al tratarse de agricultura, el tiempo es esencial. En este punto el 94% de los acreditados mencionaron que si les llegó el crédito oportunamente.

**Crédito otorgado oportunamente
IAMSА SOFOM ENR**



Figura 25. Recepción de Crédito oportuno

Se habla de un crédito oportuno cuando la gestión de este se hizo con más de 2 meses de anticipación ya que es lo mínimo que tarda la SOFOM en otorgarlo. Esto puede tardar hasta 4 meses, según mencionaron los acreditados. Comentaron que esto es mucho tiempo comparado con las cajas, las cuales les otorgan el crédito de 1 a 2 semanas. Por lo que en ocasiones es preferible solicitar crédito en las cajas que en IAMSА SOFOM ENR. Estos hechos no coinciden con la misión de la SOFOM la cual es otorgar créditos de manera oportuna.

De acuerdo con lo anterior el 6% de los acreditados mencionaron que al no recibir su crédito oportunamente dejaron de realizar inversiones en su actividad productiva, lo que se tradujo en una disminución en el número de su producto final y por tanto con dificultades para el pago del crédito. Los que obtienen el crédito oportunamente mencionaron que no presentan dificultades para pagar su crédito ya que la producción de nochebuena genera los ingresos para poder

solventar los costos de producción y el pago del crédito. No requieren de hacer usos de otros ingresos extras.



Figura 26. Acreditados que realizaron su inversión con la recepción del crédito oportuno

6.2.3.4. Reinversión o nuevo crédito

De las utilidades obtenidas de la producción de nochebuena, una parte se destina al pago del crédito obtenido y otra a la reinversión. El 56% dijo reinvertir pero también solicitar un nuevo crédito, debido a que el invernadero para la producción de nochebuena, requiere mantenimiento año con año, además de que amplían la producción de plantas de nochebuena. Uno de ellos menciona que sus utilidades las invierte en la producción de jitomate y para iniciar la producción de nochebuena solicita un crédito.

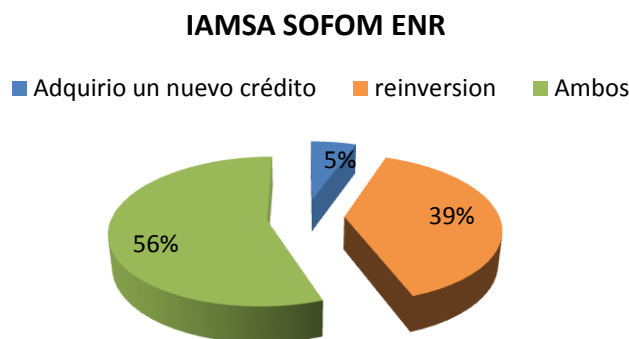


Figura 27. Acreditados que realizaron inversión y/o recibieron un nuevo crédito

6.2.3.5. Apoyo de instituciones gubernamentales

El apoyo de las instituciones de gobierno es ausente para la adquisición de crédito, ya que el 100% de los encuestados mencionaron no recibir apoyo alguno de parte de estas dependencias. Lo que no habla de que hace falta instrumentos para facilitar el acceso al crédito y por tanto no hay fortalecimiento para seguir estimulando su obtención. Pese que, en el caso del estado de Michoacán está presente el sistema Integral de Financiamiento para el Desarrollo de Michoacán, el cual otorga garantías a los intermediarios financieros bancarios y no bancarios para que los proyectos puedan ser elegibles de crédito por las instituciones financieras.

6.2.3.6. Requisitos

En cuanto a los requisitos que solicita IAMSA SOFOM ENR, la mayoría de los encuestados comentaron que está dentro rango de requisitos que solicitan la mayoría de las SOFOMES, sin embargo un poco más de una cuarta parte de

los encuestados (26%) menciono que son pocos los requisitos que IAMSA SOFOM ENR solicita.

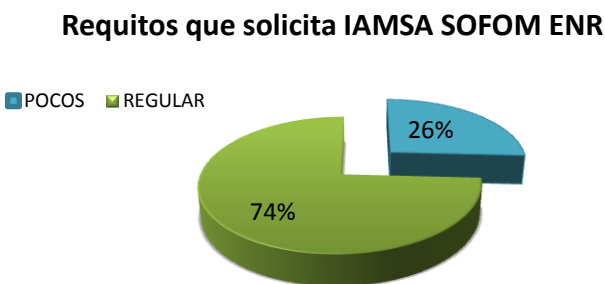


Figura 28. Consideración de los requisitos solicitados por IAMSA SOFOM ENR

Asimismo, comentaron que el costo de obtención de crédito es barato, esto debido a que al contar con una persona que realizaba toda la gestión del crédito, ellos no tenían que trasladarse a la Cd. de Morelia, que en ocasiones es lo que absorbe la mayoría de los costos.

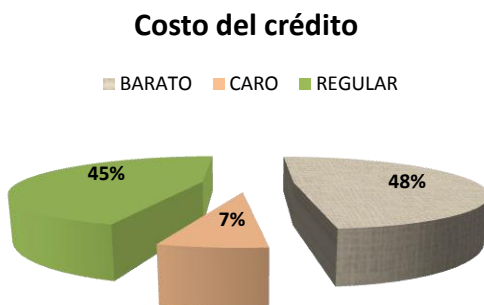


Figura 29. Costo de adquisición de crédito

Para solicitar un crédito con IAMSA SOFOM ENR, estos deben ser de manera organizada o como grupos informales, debido a que, en ocasiones, el crédito que solicita el productor es menor a 50 mil pesos, lo cual esta SOFOM no

puede otorgar. Esto de acuerdo a las reglas de operación de FIRA. Es por ello que acuden a solicitar los servicios de algún agente gestor de recursos y el costo de este servicio es cubierto por todos los solicitantes del crédito.

6.2.3.7. Cartera

De los acreditados encuestados, solo un 10 % ha estado en cartera vencida. De acuerdo a lo mencionado por los acreditados en cartera vencida, es debido a la solicitud de crédito de manera grupal y algunos de ellos no han cumplido con el pago correspondiente, es por ello que están en cartera vencida, aunque ellos ya aportaron lo que les correspondía. Los acreditados encuestados presentan un historial crediticio sin deudas de crédito, según el expediente de crédito registrado en IAMSA SOFOM ENR.

Este es un tema que solo se trata de manera interna en la organización, la SOFOM cuenta con el conocimiento y presiona a los representantes de la organización para la recuperación del crédito.

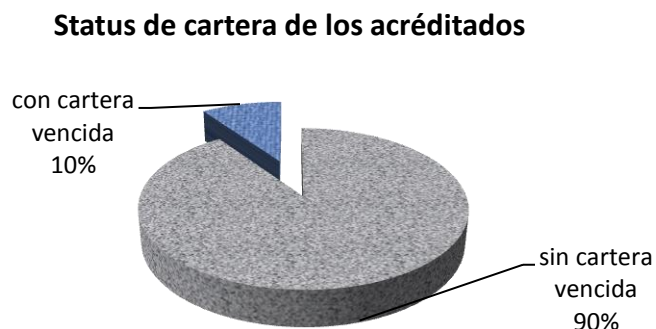


Figura 30. Status de cartera de los acreditados

Estos impagos son de los acreditados apoyados por el agente gestor, por el mal manejo de los recursos crediticios en manos de éste, quien era, también, el responsable de la compra de la materia prima para la producción de nochebuena y contador de la organización. sí pudieron saldar su adeudo correspondiente.

Vemos como el crédito tiene que pasar por diversas manos antes de llegar al productor, lo que da pie a que surjan este tipo de actos que provocan el mal aprovechamiento de los créditos, por la desviación de estos recursos, y por tanto a una cartera vencida del productor y como consecuencia a que se vayan agotando las posibilidades de obtener un nuevo crédito. Retomando lo que mencionaba Enrique de la Madrid ex director de FINRURAL, la intermediación es carísima ya que no llega directamente con el cliente si no, va pasando por diversas instituciones. Por lo que hacía sugerencia a una banca de desarrollo de primer piso.

6.2.3.8. Seguimiento del crédito

En este caso IAMSAS SOFOM ENR solo supervisó a los líderes de las organizaciones o de los grupos de trabajo, y este le informaba de la situación de los demás socios. En algunos casos, dado que el acreditado realizaba los pagos del crédito de manera puntual esta supervisión ya no se realizaba.

La falta de monitoreo de los proyectos de crédito durante su ejecución, ocasionan que no se prevea las faltas de pago.

6.2.3.9. Mejoras con la adquisición del crédito

Todos los acreditados manifestaron haber tenido mejoras a partir de la adquisición del crédito aunque en diferentes aspectos. Principalmente fue en la producción de la noche buena, actividad donde invierte el crédito, el 52% de los acreditados aumentaron su producción..

En segundo término se encontró quienes dijeron que además de aumentar su producción de nochebuena también han adquirido infraestructura para esta actividad, estos representan un 37%.

UN 10% de los acreditados ha aumentado la producción y mejorado económicamente ya que han podido mejorar sus viviendas, principalmente. Pocos son los productores acreditados que se ha centrado únicamente en la mejora de infraestructura para la producción de noche buena sin aumentar su volumen de producto.

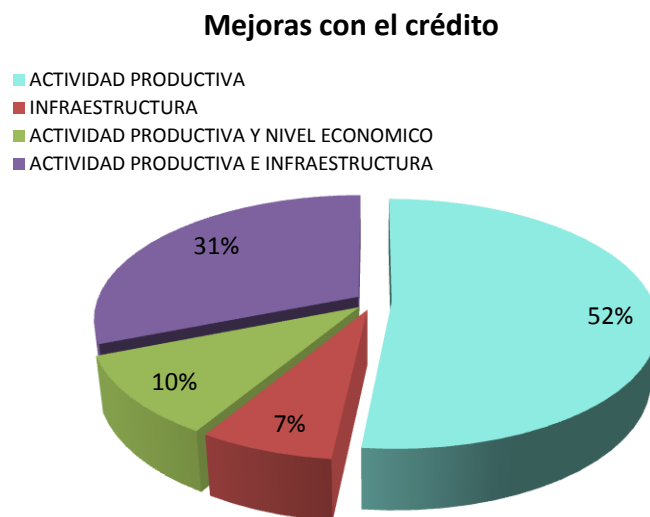


Figura 31. Mejoras con la obtención de crédito

6.2.4. Organización

Un gran porcentaje de los acreditados no se encuentran organizados o simplemente trabajan como grupo informal, esto es el 71%. Mientras que el 29% si está bajo una organización constituida legalmente como Sociedad de Producción Rural (SPR) de Responsabilidad Limitada (RL), esta es PROUNOMICH SPR RL

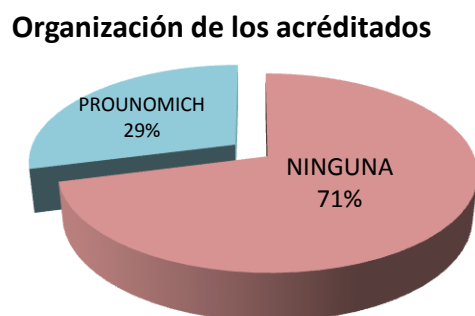


Figura 32. Organización de los acreditados

Dicha organización inicio en 2009 con 8 socios, al ver que de esa manera se podían facilitar las compras del material que requieren para la producción de nochebuena y también podían gestionar, así como la gestión de recursos ante diferentes instituciones. Esta idea surgió del técnico gestor de recursos, el cual los oriento para la conformación de esta. Para el 2010 ya eran 30 socios.

Sin embargo debido a la inexperiencia en el manejo de los recursos de la organización y manejos administrativos, esto resulto en inconformidades y en impago de los créditos solicitados. La organización se fue desintegrando, para este 2012 únicamente quedan los socios fundadores.

Los acreditados comentaron que los principales problemas que enfrentaron como organización fueron:

- Desacuerdos
- Falta de pagos a los créditos solicitados
- Mala administración de los recursos
- Mala planeación
- No se cuenta con la visión para trabajar como empresa
- Falta de capacitación para trabajar como empresa

De acuerdo con esto los acreditados comentan que es preferible trabajar en grupo por que facilitan los trámites y gestiones de diversa índole, sin embargo se debe considerar que en la conformación de una organización los integrantes

deben ser de confianza, más responsables y una capacitación constante. Un 35% de los acreditados prefiere trabajar de manera individual.

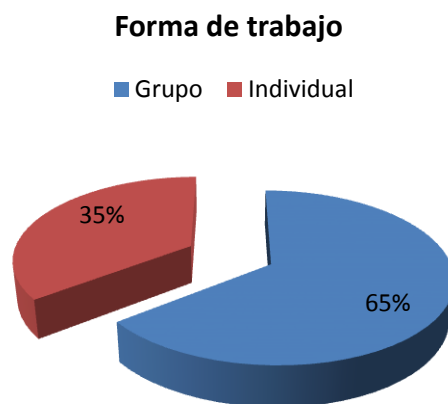


Figura 33. Forma de trabajo que prefieren los acreditados

La presencia de técnicos que inducen a los productores a la integración de organizaciones, sin embargo no se les da seguimiento, asesoría, capacitación para trabajar de manera organizada y que esta pueda prosperar y perdurar.

6.2.5. Administración de la actividad productiva del acreditado

En cuanto al registro de ingresos y egresos que tienen en su actividad productiva, solo un 10% dijo llevar un registro. Sin embargo cuentan con un contador el cual les administra la información contable.

6.2.6. Capacitación del acreditado

El 84% de los acreditados han recibió capacitación, sin embargo este se acota únicamente a los aspectos técnicos, es decir, sobre la producción de noche

buena. Los costos de dichos cursos son cubiertos por FIRA bajo el esquema de Apoyos Tecnológicos. Esto solo para los que han sido acreditados con recursos de esta institución.

6.3. Marco Regulatorio del proceso de crédito de IAMSA SOFM ENR

A fin de contar con elementos que nos ayuden a contrastar la parte practica con lo establecido dentro de la normativa de la operación de crédito de la SOFOM, a continuación se da una descripción de las normas y políticas del proceso de crédito de IAMSA SOFOM ENR.

6.3.1. Entidades Rectoras

Las entidades que regulan a esta SOFOM están dadas desde su fuente de fondeo, ya que como se ha mencionado anteriormente, estas sociedades financieras no cuentan con una regulación.

En este caso la fuente de fondeo es FIRA y por tanto debe estar apegada a la regulación que esta le enmiende para la operación de créditos. Las Entidades rectoras son:

- ❖ Secretaria de Hacienda y Crédito público (SHCP)
- ❖ Banco de México (Banxico)
- ❖ Comisión Nacional Bancaria y de Valores
- ❖ Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA)

Sin embargo quien regula más directamente a la sofom es el FEFA. Cabe mencionar que aunque IAMSA SOFOM ENR ya está registrada ante el RPP bajo la denominación de SOFOM, ante FIRA sigue operando como Agente PROCREA. Para que pueda operar como SOFOM debe cumplir con diversos requisitos que esta institución requiere y así poder registrarse y operar bajo tal denominación. Además de un apego a las reglas de operación de FIRA.

La mayoría de las SOFOMES se pueden constituir y operar con un capital mínimo de 50 mil pesos, sin embargo para poder operar con fondos FIRA y de manera directa con esta institución, se requieren de un capital mínimo de 5 millones de UDIS³⁸, así como contar con un Fideicomiso de Fuente Alterna de Pago (FIFAP), que equivale al 10% de lo que FIRA les fondea, además de una ampliación en el monto de su cartera crediticia. El FIFAP funciona como una garantía para FIRA.

Actualmente se encuentra en el proceso de cambio de Agente PROCREA a SOFOM ante FIRA para continuar operando con los recursos de esta institución.

³⁸ Unidad de Inversión (UDI), cuya equivalencia en moneda nacional publica el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación, cuyo valor para diciembre de 2012 es de 4.8.

6.3.2. Regulación Externa

Cabe recalcar que no existe una normatividad específica para el proceso de crédito del intermediario de IAMSA SOFOM ENR, sin embargo, se rige por las entidades de donde provienen sus fondeos, en este caso FIRA, por lo que debe seguir lo siguiente:

- ❖ Condiciones Generales de Operación Directa con Agentes PROCREA
- ❖ Manual para la operación Directa con Agentes PROCREA
- ❖ Circulares que emita el Banco de México en su carácter de Fiduciario del Gobierno Federal en el Fideicomiso denominado Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios.

6.3.3. Regulación Interna

La regulación interna está dada en gran medida por FIRA, de esta manera esta puede controlar, de alguna manera, las “buenas practicas crediticias” del intermediario financiero, además de asegurar el retorno de sus recursos. Los siguientes documentos regulan todo el proceso de operación de IAMSA SOFOM ENR como Agente Procrea, aun.

- ❖ Manual de normas y Políticas de Crédito del Agente PROCREA
- ❖ Manual de procedimientos de Operación del Agente PROCREA

El manual de Normas y Políticas de Crédito del Agente PROCREA está elaborado de acuerdo a las disposiciones emitidas por la CNVB y los lineamientos establecidos por FIRA para la operación Directa. Por su parte, el Manual de Procedimientos referido específica y describe cada operación del

Agente PROCREA. A continuación, se han rescatado los aspectos relevantes del Manual de Normas y Políticas de Crédito, en virtud de que establecen, en lo general, las regulaciones para el otorgamiento del crédito por parte de los Agentes en cuestión.

Las disposiciones regulan aspectos como:

- La adopción de sanas prácticas en el desempeño de toda la actividad crediticia.
- El establecimiento de políticas y procedimientos de crédito que habrán de observarse para el otorgamiento, control y recuperación del crédito, así como las relativas a la evaluación y seguimiento del riesgo crediticio.
- Las medidas de control en la actividad crediticia para medir y limitar de manera oportuna la toma de riesgos.

Organizado con un enfoque al cliente y de procesos que comprende cuatro etapas del Proceso de Crédito (PDC), es decir el Manual tiene una estructura que sigue la secuencia del PDC:

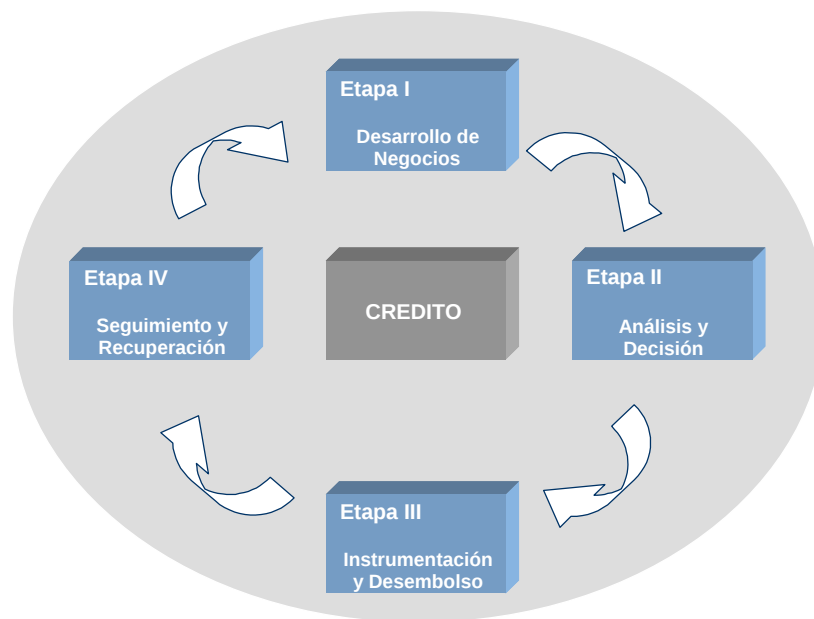


Figura 34. Estructuración del proceso de crédito en IAMSa SOFOM ENR

El manual estandariza las actividades relacionadas con el otorgamiento y la gestión del crédito, así como el procedimiento para la integración, mantenimiento y custodia de expedientes de crédito, buscando minimizar los riesgos que implica la operación de crédito para el sector agropecuario.

El detalle de las actividades se muestra a continuación y aplica en general a las operaciones de financiamiento, que el intermediario financiero otorga a sus acreditados.

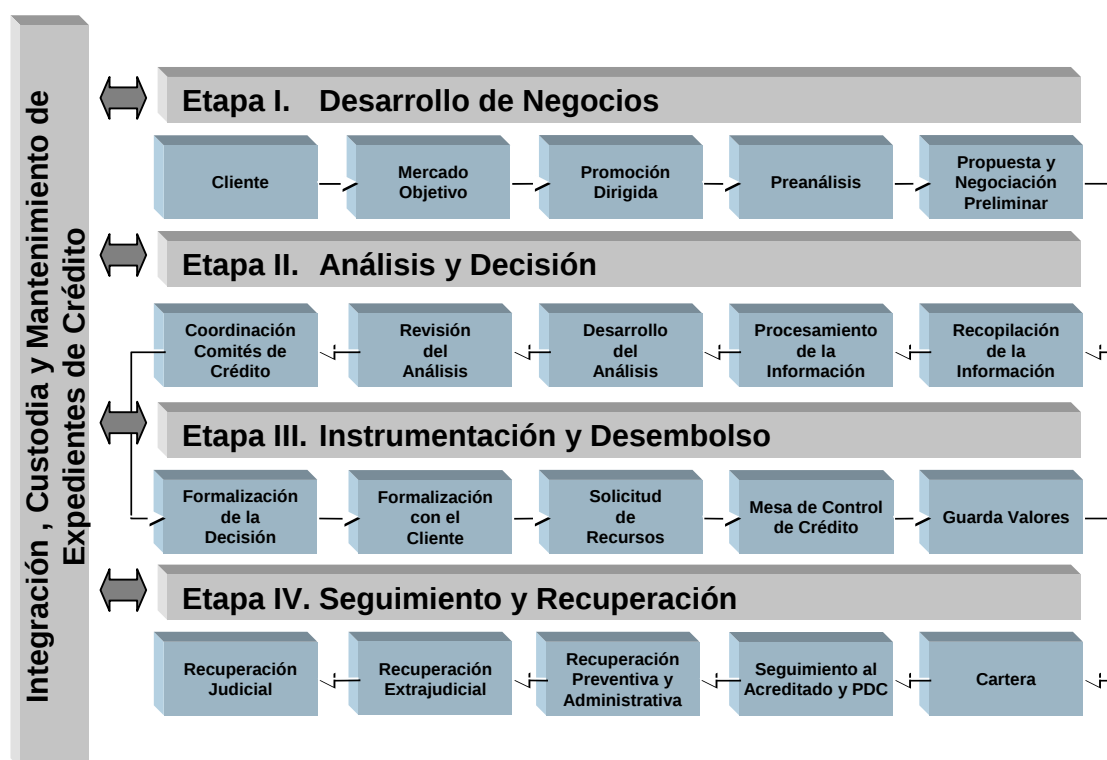


Figura 35. Pasos del proceso de crédito de IAMSA SOFOM ENR

6.3.3.1. Etapa I. Desarrollo de negocios

Aquí se describe la primera etapa del proceso de otorgamiento de crédito que desarrolla IAMSA SOFOM ENR, en la que se determina la elección de los sujetos elegibles de crédito.

6.3.3.1.1. Sujeto de Crédito Elegibles

De acuerdo a la normativa de la SOFOM en cuestión estas deben ser Personas físicas o morales con las siguientes características:

- Cuya actividad sea la producción, acopio y distribución de bienes y servicios de o para sectores, agropecuario, silvícola, pesquero; así como de la agroindustria y de otras actividades conexas o afines, o que se desarrollen en el medio rural.

- Contar con probada solvencia moral³⁹
- No reportar adeudos vencidos, en la base de datos interna del Agente PROCREA, en el SUSTRAE⁴⁰ de FIRA o en alguna Sociedad de Información Crediticia (Buró de Crédito⁴¹), tanto el solicitante, avalistas, deudores solidarios o alguno de los principales socios, si se trata de una persona moral.
- Contar con los recursos suficientes para cubrir la participación del propio acreditado en el proyecto.
- Experiencia en la actividad donde realizara la inversión. En este caso, IAMSA SOFOM ENR solícita mínimo dos años de experiencia.
- Garantías propias o de terceros
- Determinación de la aportación propia del solicitante.

En este primer paso la SOFOM determina a qué tipo de productores atender o a cual darle prioridad. En este aspecto FIRA ofrece un subsidio extra para el intermediario financiero por cada crédito dirigido hacia los PD1.

³⁹ Calidad o característica de buen comportamiento ético y moral que un individuo tiene para cumplir con sus obligaciones.

⁴⁰ Sujetos de Crédito y Técnicos Registrados con Antecedentes Especiales: sistema que integra información a nivel nacional de los sujetos de crédito y técnicos evaluadores que no aplicaron la normativa de FIRA y que permite identificar las operaciones en que participan beneficiarios o técnicos con antecedentes no deseables.

⁴¹ Organismo que proporciona información sobre el comportamiento crediticio de las personas que tienen o han tenido un crédito en bancos o empresas afiliadas a ese organismo.

En cuanto al proyecto de inversión del productor, este debe contar generalmente con el 20% del monto de la inversión, el cual será su aportación al proyecto. Las reglas de operación de FIRA y por tanto del intermediario financiero, hacen referencia a que no se les puede dar un crédito que cubra las necesidades totales del proyecto, y que el acreditado debe realizar la aportación con sus propios recursos, los cuales no deben provenir de la contratación de otros créditos. Además, los proyectos a financiar deben ser técnica y financieramente viables, de conformidad con la metodología de evaluación establecida por FIRA.

6.3.3.1.2. Mercado Objetivo

El marco de referencia para definir el mercado objetivo de IAMSA SOFOM ENR es el Plan Estratégico. El Área de promoción determina en forma anual el mercado objetivo que mejor concilie la misión y objetivos estratégicos con el entorno al que se aplica el Plan de Promoción. Sin embargo, en la práctica no se determinan las características y necesidades de los acreditados, a pesar de que esta determinación se menciona dentro del plan estratégico.

El enfoque de FIRA hace referencia a los productores de bajos estratos, como son los de nivel 1 y nivel 2, incluso, como vimos anteriormente, maneja un subsidio para los de menores ingresos, sin embargo este manual no hace mención de ellos, y deja al intermediario la elección de los sujetos de crédito. En el caso de la SOFOM estudiada en este trabajo, ha preferido acreditar a usuarios de nivel 2, como se verá más adelante.

Su mercado objetivo también se enmarca únicamente dentro de cierta área geográfica determinada donde se tengan un mayor número de acreditados para disminuir costos de operación. Se amplía únicamente cuando la nueva área geográfica a incursionar cuente con un número de acreditados o montos de crédito suficientes para considerar ganancias y que no sólo cubran los costos de operación total o parcialmente.

6.3.3.1.3. Promoción dirigida

La promoción se ejecuta por las unidades administrativas del Área de Promoción, quienes difunden los lineamientos y reglas de negocio a los clientes. La promoción se lleva a cabo mediante publicidad, relaciones públicas, promoción de ventas y atención personal de la fuerza de ventas.

La mayoría de los productores que solicitan crédito con IAMSA SOFOM ENR, acuden a FIRA como primera instancia, quien solo les brinda información acerca de los intermediarios financieros que pudieran atender a su necesidad de crédito y los canaliza con el intermediario. Otro medio por el cual los productores acuden a solicitar crédito con este intermediario es por medio de recomendaciones de los propios acreditados. Por tanto IAMSA SOFOM ENR no se ha visto en la necesidad de que sus promotores salgan a realizar esta función. Por lo que la SOFOM en cuestión, no sale a vender su producto a productores sin importar si estos lo requieren o no, si no que acuden a este intermediario quienes ya tienen la intención de adquirir un crédito.

La mayoría de las SOFOMES, así como otras instituciones de financiamiento, establecen metas de colocación o de ventas de su producto, IAMSA SOFOM ENR, no se maneja bajo ese esquema, sus promotores no poseen una meta establecida de colocación de crédito. A los promotores se les asigna una cartera de clientes a atender según el área geográfica que les corresponde atender.

6.3.3.1.4. Preamátesis

IAMSA SOFOM ENR realiza un análisis preliminar de la información que presentan los clientes o prospectos con la finalidad de evaluar sus elegibilidades para recibir los productos financieros que solicitan.

Los aspectos más importantes que se consideran para aceptar una solicitud o no, y los únicos solicitados como primer filtro son:

- a) Investigación y calificación de la solvencia moral y económica (Buró de Crédito y SUSTRAE de FIRA)
- b) Experiencia y arraigo en la plaza, que debe ser mínimo de dos años

En el PDC se habla de que para el preanálisis se debe contar con la solicitud de crédito debidamente llenada por el prospecto o acreditado además de documentación que la respalde, sin embargo, este documento se pide hasta cuando la solicitud de crédito procede, habiendo checado previamente la solvencia moral y económica, así como la experiencia y arraigo en la plaza. Si el solicitante no cumple con los requisitos anteriores, inmediatamente se

descarta como prospecto. A pesar de que este procedimiento no se realiza de acuerdo al manual, al recibir la solicitud cuando el crédito ha sido aprobado, la SOFOM garantiza que no existen solicitudes rechazadas, ahorrando tiempo y papeles innecesarios a la Sociedad Financiera. Asimismo, reduce los trámites que el productor no aceptado tendría que desarrollar en otra institución de crédito.

6.3.3.1.5. Propuesta y negociación preliminar

Se propone y asesoran a los acreditados, sobre los productos y las condiciones de operación que brinda IAMSA SOFOM ENR cuyo objeto debe ser atender sus necesidades.

Para la determinación de las tasas, se consideran los siguientes aspectos:

- Costo de fondeo
- Costos operativos
- Sobretasa de riesgo
- Margen de rentabilidad establecido por IAMSA SOFOM ENR

El monto máximo y los plazos de pago del crédito están determinados por la “capacidad de pago” del acreditado, la evaluación de viabilidad del proyecto, la actividad productiva y las disposiciones normativas de la fuente de fondeo.

En lo referente a las comisiones por apertura de contrato de crédito, la normativa es únicamente de IAMSA SOFOM. Los costos notariales, de seguros, de registro y demás transacciones del financiamiento son cubiertos por el

acreditado. De acuerdo con la normativa de FIRA dichos gastos deben estipularse en el contrato de crédito, sin embargo, tal estipulación no ocurre en IAMSA. Este aspecto, como otros ya mencionados, está normado pero no es verificado con rigurosidad por parte de FIRA.

En este punto se negocian las garantías que el acreditado debe otorgar como seguridad financiera para la SOFOM. FIRA y por consecuente IAMSA SOFOM ENR consideran como elementos de seguridad financiera, los siguientes:

- Garantías reales ofrecidas por el solicitante
- Aval, deudor solidario y garante hipotecario
- Instrumento de respaldo
- Otra garantía

Las garantías deben ser los bienes adquiridos con el financiamiento, los productos presentes y futuros y otras adicionales como prendas, hipotecas, fideicomisos de garantías, avales, o figuras jurídicas similares, como soporte a los acreditados.

Hasta 2009 IAMSA SOFOM ENR aceptaba como garantías Certificados Parcelarios, a partir de 2010 dejaron de ser válidos para las reglas de operación de FIRA. Esto fue algo que afectó gran parte de su mercado ya que esta financiera opera en áreas donde los terrenos son de tipo ejidal. Este aspecto, al igual que la libertad para elegir el tipo de productores acreditados, hacen que en la realidad actual, los productores más pequeños, vulnerables y/o con tierras

de propiedad social (ejidos y comunidades), queden en los hechos, fuera de la posibilidad de obtener créditos de las intermediarias financieras.

Cabe resaltar que el valor de la garantía debe duplicar el monto del crédito solicitado, requisito que con frecuencia el acreditado no puede cumplir. El valor dado del terreno debe ser mediante un avalúo bancario, en el que el costo de este trámite corre por cuenta del solicitante de crédito. Además de solicitar garantías Hipotecarias, estas deben estar asegurados.

6.3.3.2. Etapa II. Análisis y Decisión

Etapa donde se recaba y analiza la información que determina la aceptación o rechazo de una solicitud de crédito.

6.3.3.2.1. Recopilación de la información

Se solicita a los clientes o prospectos la información que se requiere para realizar la evaluación del proyecto. Se verifica que los acreditados, avales, deudores solidarios y socios en caso de personas morales, no reporten antecedentes negativos mediante consultas a Buró de Crédito.

La verificación de la información proporcionada por el acreditado sobre sus actividades productivas y sus ingresos, resulta ser la es la parte más compleja para cualquier Intermediario Financiero y IAMSA SOFOM ENR no es la excepción, ya que la mayoría de los acreditados de zonas rurales no cuentan

con un registro de las actividades productivas que realizan, por lo que el levantamiento de los datos resulta ser estimado por la SOFOM.

Otro aspecto importante sobre el levantamiento de la información es que el solicitante de crédito cuenta con diversas actividades de producción, sobre todo en el sector rural y principalmente productores PD1 por lo que conjunta los recursos e ingresos de las varias actividades de su producción diversificada. Si bien esto hace más difícil la obtención de datos exactos, es importante considerar esta diversificación productiva como una característica común de los campesinos, que no corresponde con una visión empresarial en los hechos y que difícilmente se ajusta a un análisis de costo beneficio.

Esto se complica más cuando la información no viene de manera directa del productor solicitante, si no de algún agente gestor, el cual es el encargado de gestionar el crédito ante la SOFOM, cobrándole al productor una comisión por dicha gestión. Esto genera una triangulación de la información, lo que resulta en ocasiones pérdida de la calidad de la información tanto para el productor solicitante del crédito, como para la SOFOM. Sin embargo, la mayoría de los proyectos son presentados por un gestor debido a que el gestor tiene el conocimiento de la forma de funcionamiento de las instituciones financieras y su acción permite que los proyectos se estructuren de manera que puedan ser financiados, favoreciendo el acceso de los productores al crédito oportuno, a la vez que les permite conocer a través de él, las condiciones que el intermediario financiero ha estipulado para el crédito otorgado.

Existe una múltiple cadena onerosa debido a que se le da a un banco un subsidio para los productores de bajos ingresos y este se lo presta a una unión de crédito, que luego lo pasa a una paraфинanciera y ahora agregamos al agente gestor, al cliente le llega a una tasa, por ejemplo, del 16%, de algo que el gobierno presto a dos por ciento. Se deberían hacer las cuentas para ver si mejor se invierte ese dinero (de los subsidios) para construir infraestructura para la banca de desarrollo de primer piso.

6.3.3.2.2. Procesamiento de la información.

Dada la recopilación de datos por parte de los promotores de crédito se continúa con el procesamiento de dicha información. Aquí se verifica la calidad de la información recabada, así mismo que esta esté completa y cumpla con los requisitos establecidos.

Este proceso, según el PDC, corresponde al área de análisis de crédito, sin embargo, en IAMSA esto queda en manos de los ejecutivos de promoción. Lo que implica un conflicto de intereses en esta área y que la información puede no ir de acuerdo a la normatividad dado que no existe otra área que la verifique. Es decir, se tiene un ahorro de mano de obra en detrimento de la calidad de la verificación de la información.

6.3.3.2.3. Desarrollo del análisis

El área de promoción elabora el estudio de crédito correspondiente del acreditado e integra el estudio de crédito. El cual pasa posteriormente al área de análisis para verificar que el proyecto a financiar sea viable. De acuerdo con el PDC de IAMSA SOFOM ENR:

“Los créditos que se operan son otorgados a proyectos y empresas viables técnica y financieramente”

La SOFOM debe asegurarse de que los proyectos que se van a operar sean viables. Es por ello que de acuerdo con lo establecido por FIRA, debe contar con área de Análisis de crédito para verificar esta viabilidad. Sin embargo la SOFOM no cuenta con personal suficiente para el desarrollo de esta actividad por lo que integrantes del comité quienes son la instancia de decisión sobre la aceptación o rechazo de un crédito, colaboran en gran medida para el desarrollo del estudio técnico y financiero. Aquí el comité evaluador del crédito actúa como juez, lo que no está permitido de acuerdo con la normatividad.

El segundo aspecto a calificar dentro del área de análisis de crédito son las garantías ya sean prendarias, hipotecarias, fideicomisos de garantías, avales u figuras jurídicas similares. De acuerdo con el PDC hasta 2010 podían entrar:

- Derechos de PROCAMPO (Hasta el 100% del valor nominal del derecho. Incluyendo accesorios del crédito

- Derechos de usufructo de tierras ejidales o comunales (Hasta el 100% del valor de la renta)
- Derechos de usufructo sobre bienes muebles, inmuebles o intangibles (Hasta el 100% del valor de la renta)

“El financiamiento que se otorgue debe ser siempre inferior al valor de la garantía con que se respalde la operación. Excepto en las operaciones bajo el Esquema de Apoyo de Créditos de Bajo Monto, cuando son otorgados con recursos FIRA. La relación garantía crédito mínima, por tipo de crédito, es la que se presenta en el siguiente cuadro”:

Tabla 8. Relación crédito-garantía

Tipo de Crédito	Relación Mínima de Garantía Crédito
Crédito de Habilitación o Avío	1.42 : 1.00
Crédito Refaccionario	1.42 : 1.00
Crédito Prendario	1.42 : 1.00
Crédito Simple	2.00 : 1.00
Crédito en Cuenta Corriente	2.00 : 1.00

Sin embargo, esta normatividad fue modificada, de manera que a partir de 2010 dejan de aplicar el derecho de usufructo de las tierras ejidales y comunales, lo que implica que los productores, con estos tipos de tenencia, en la práctica dejen de ser sujetos de crédito.

6.3.3.2.4. Revisión del análisis

Se revisa la calidad de los estudios de crédito. Esto es responsabilidad del área de análisis de crédito, revisar la integración y resultado de la evaluación del acreditado.

De acuerdo con el PDC:

“El Área de Análisis de Crédito valida que se cumpla la normativa del IAMSA SOFOM ENR y la fuente de fondeo que corresponda; así como que se haya evaluado con la herramienta y metodología autorizada”.

“El Área de Análisis de Crédito y el Área de Promoción, revisan conjuntamente el estudio de crédito para intercambiar opiniones, comentarios o aclaración sobre el caso, antes de presentarlo a las instancias de decisión.”

Dos aspectos muy importantes que no se llevan a cabo bajo esta área, sino por uno de los integrantes del comité decisivo y el área de promoción. Nuevamente el comité evaluador es juez y parte del proyecto de crédito.

.

6.3.3.2.5. Coordinación de comités de Crédito

De acuerdo con el PDC:

“La autorización de los créditos se otorga por el Comité de Crédito o las personas facultadas por el Consejo de Administración.”

“Los miembros del comité de crédito no deben participar en las decisiones que les presentan conflicto de interés”

A pesar de estos lineamientos el Comité de Crédito es juez y parte dentro durante todo el proceso de crédito, ya que genera “conflicto de interés”, como lo llama la normativa.

6.3.3.3. Etapa III. Instrumentación y Desembolso

Etapa donde se acuerda los términos y condiciones de otorgamiento de crédito, los cuales deben ser de común acuerdo entre el que solicita como el que otorga el crédito.

6.3.3.3.1. Formalización de la decisión

De acuerdo a la norma el procedimiento de la formalización debe ser: El acuerdo del comité de crédito es comunicado a las áreas correspondientes. El resultado es dado a conocer al solicitante de crédito por el Área de promoción, relativa a su solicitud de financiamiento.

Sin embargo esto no ocurre ya que como se ha venido mencionando el mismo comité de crédito es juez y parte en la evaluación del crédito.

6.3.3.3.2. Formalización con el cliente

En esta fase del proceso de crédito se da a conocer al acreditado los términos y condiciones del crédito a adquirir; bajo esto el acreditado decide si procede a la

firma del contrato o no. Sin embargo no se hace mención de dichos términos y condiciones hasta en el momento de la firma del contrato de crédito. Lo cual no repercute en el proceso de crédito, ya que finalmente se le da a conocer al productor y este decide firmar o no el contrato bajo las condiciones que se le señalan. No obstante, para el productor significa que no tiene el suficiente tiempo para analizar su situación y así poder discutir o negociar las condiciones del contrato; lo que implica una relación estructural de dominación entre la SOFOM y el productor, que no contribuye a una aprobación del proyecto por ambas partes, ni a mejorar la construcción de sujetos de crédito.

La entrega de información hasta el momento del contrato se debe también, por una parte, al traslado que tienen que hacer los acreditados desde sus comunidades hasta la Cd. de Morelia, lo que implica costos para el productor, por lo que la SOFOM procura no citarlos frecuentemente. Por otra parte, el que la SOFOM realice una visita al acreditado le significa costos, además de que no cuenta con el personal suficiente, como hemos visto.

De acuerdo con el PDC:

“Con base en la resolución emitida por la instancia facultada, el área de promoción contacta al cliente, le comunica por escrito los términos y condiciones del financiamiento autorizado y verifica su aceptación”

“Con base en los términos y condiciones del financiamiento autorizado, el área de promoción lleva a cabo la formalización con el acreditado, mediante la firma

del contrato de crédito correspondiente o el instrumento legal que el área jurídica haya determinado.”

IAMSA SOFOM ENR al operar de manera directa con FIRA, para formalizar sus operaciones, emplea los contratos de apertura de crédito que incluyen las cláusulas requeridas por FIRA, y documenta toda disposición de crédito mediante un pagaré que debe ser endosado a la fuente de fondeo, es este caso a FIRA.

En este apartado se aclara de la inscripción del contrato de crédito al Registro Público de Crédito Rural o en el Registro Público de la Propiedad, así como de las garantías. Los costos del registro son cubiertos por el acreditado.

En los financiamientos, la seguridad financiera⁴² se inicia con la selección de sujetos de crédito y de proyectos con viabilidad técnica y financiera que permitan generar la suficiente capacidad de pago para solventar los compromisos del crédito.

Los principales elementos de seguridad financiera son:

- La persona en sí y sus atributos como cliente
- La viabilidad, rentabilidad y riesgo del proyecto

⁴² Se entiende por seguridad financiera, al conjunto de elementos que respaldan la recuperación de los financiamientos y la preservación del patrimonio del agente financiero.

- Las garantías reales que ofrece el solicitante, ya sean naturales o colaterales
- La garantía fiduciaria (fondos fideicomisos públicos o privados)
- El aval
- El deudor solidario
- La fianza del crédito
- Seguros
- Cobertura cambiarias y de precios.

En el PDC se hace mención de que “las garantías no sustituyen los atributos del solicitante, la viabilidad del proyecto, ni determina por si solas al otorgamiento del crédito”; sin embargo si representan un factor decisivo. La garantía es un requisito indispensable aunque no suficiente como para otorgar el crédito.

6.3.3.3.3. Solicitud de recursos

Para la concesión de financiamientos se cuenta con las siguientes fuentes de recursos:

- Recursos propios,
- Recursos de las fuentes de financiamiento
 - FIRA
 - Instituciones de Crédito y fideicomisos públicos de fomento económico.

La solicitud de recursos se lleva a cabo por parte de la mesa de control de crédito quien solicita a su vez al área de Tesorería y Administración, el abono de los recursos a la cuenta de cheques del acreditado y, en su caso de solicitar los recursos a FIRA o alguna otra entidad.

6.3.3.3.4. Mesa de control

La Mesa de Control de Crédito verifica el cumplimiento de los términos y condiciones autorizados, de la normatividad, de las facultades de autorización, rechazo de las operaciones que no cumplan con la normatividad y de la literalidad jurídica en materia de operaciones crediticias, antes de la entrega de recursos.

De acuerdo con el PDC:

“Ningún crédito o disposición parcial del mismo, debe ser ejercido sin la previa aprobación de la Mesa de Control de Crédito”

La mesa de control funciona como un filtro entre las áreas de negocio y las operativas. Sin embargo, en la SOFOM analizada, al no haber personal encargado de dicho puesto, estas actividades son llevadas a cabo por el Área de Crédito y el Área Administrativa, las cuales determinan posteriormente el rechazo o autorización del crédito; siendo de nueva cuenta jueces y partes del proceso.

6.3.3.3.5. Guarda Valores

La Guarda y Custodia de Títulos de Crédito tiene como función guardar, custodiar y controlar los documentos valor originales, que respaldan las operaciones de crédito.

Estas están bajo custodia del Área de Administración y el Área jurídica es la única área que puede solicitar documentos valor originales con saldo liquidado y exclusivamente para efectos de recuperación contenciosa.

Los documentos valor, sujetos de custodia son:

- Contratos
- Pagarés
- Facturas o escrituras de garantías
- Pólizas de seguro y endosos
- Otros títulos de crédito

6.3.3.4. Etapa IV. Seguimiento y Recuperación

En esta etapa del proceso de crédito se describe como se le da seguimiento a los créditos otorgados a fin de que se asegure su oportuna recuperación.

6.3.3.4.1. Cartera

La función de Cartera es asegurar el registro y control de las operaciones de crédito, desde su otorgamiento hasta su recuperación. El área de operación desarrolla, implanta y controla la función y sistema de Cartera. Según el PDC.

En la práctica de IAMSA, estas funciones se desarrollan bajo las áreas administrativas y de crédito.

La función de la cartera debe asegurar el correcto registro de la totalidad de las operaciones de crédito realizadas por la SOFOM con respecto a sus acreditados, incluyendo riesgos comunes y créditos a personas relacionadas, en cuanto a:

- Cartera vigente
- Cartera vencida
- Redescuentos
- Subsidios otorgados
- Tratamiento de cartera

Asimismo, aplica y verifica que los pagos y operaciones de recuperación, sean aplicados conforme a las disposiciones legales:

- Gastos ya costos judiciales y de cobranza
- Comisiones
- Intereses moratorios
- Ordinarios vencidos
- Ordinarios exigibles
- Capital vencido
- Intereses ordinarios o exigibles
- Capital vigente

- Capital de otros financiamientos otorgados

También verifica que el Área de tesorería y Administración entregue los recursos a los acreditados. Al cierre diario de operaciones, verifica y controla la aplicación de todos los movimientos de las operaciones de crédito generados en el día.

En esta parte del proceso de crédito se notó un descontrol de la cartera: los pagos de crédito que los clientes realizan son registrados a su cuenta días después de que este se haya realizado, días que el sistema marca como no pago del crédito y aumentando los intereses, perdiéndose así el control de los pagos de cliente. Esto sucede aun cuando, los acreditados reportan sus pagos de créditos, aunque estos tampoco son reportados en el momento en que el pago se ha efectuado. Al no haber aplicaciones de pagos oportunamente tampoco hay una actualización de saldos de los créditos. El hecho de que IAMSA no contara con datos exactos de los créditos recuperados y no recuperados, le ha sido muy costoso a esta SOFOM, ya que en el seguimiento de FIRA, este aspecto fue una de las causales de la pérdida de fondeo de FIRA.

Un punto que genera altos costos a IAMSA SOFOM ENR, es el hecho de que no realiza cobros por gastos de cobranza y judiciales como lo hacen otras instituciones de crédito.

La cartera tiene asignadas las siguientes funciones:

1. Administración de los sistemas operativos de cartera
2. Aplicación de los registros del Sistema de Crédito
3. Conciliación de información
4. Consolidación y servicio de información
5. Supervisión, difusión y capacitación, en su caso a áreas de cartera regionales, en la normatividad y nuevos productos.
6. Control de garantías.

6.3.3.4.2. Seguimiento del crédito

El propósito en este paso es asegurar un adecuado seguimiento a las operaciones realizadas con acreditados, a través de visitas de campo para determinar la aplicación correcta de los recursos y supervisar la viabilidad financiera de los créditos y proyectos; así como el cumplimiento de la normatividad en el proceso crediticio por parte del personal de IAMSA SOFOM ENR. El responsable de dichas actividades es el área de supervisión y seguimiento.

El PDC establece: “El Área de Supervisión y Seguimiento supervisa a los acreditados en términos de su calidad crediticia, tendencia financiera y negocio en marcha, estableciendo un programa trimestral de supervisión”.

“Las actividades de supervisión con el acreditado se dividen en dos etapas: la primera al momento del desembolso y posteriormente durante la vida del crédito”.

En términos de la primera etapa los aspectos fundamentales a supervisar son:

- Verificar la correcta aplicación de los recursos
- Confirmar la operatividad como negocio en marcha

Se debería verificar la correcta aplicación del financiamiento en tiempo y forma de cada acreditado, en cada uno de los créditos operados, según el PDC:

- Verificar que el acreditado aplique en forma correcta el 100% de los recursos del financiamiento
- Comprobar los documentos de soporte de las inversiones
- Comprobar la existencia física de los bienes objeto del financiamiento
- Verificar la situación de los bienes dados en garantía por el acreditado

Durante la vida del crédito el enfoque de supervisión es:

- Verificar la viabilidad y tendencia financiera del negocio, a través de la generación de flujos excedentes
- Verificar el pago oportuno de los financiamientos
- Verificar el cumplimiento de la normas y los términos y condiciones autorizados

Como expone el PDC el darle seguimiento al acreditado es uno de los puntos más importantes para tener un control y asegurar de alguna manera la recuperación del crédito. Sin embargo pareciera que para IAMSA SOFOM ENR esto no es prioridad. Esto debido al bajo seguimiento que les da a sus clientes por la falta de personal.

Las supervisiones se llevan a cabo una vez durante el periodo productivo de la actividad económica en la que se haya invertido el crédito, pese a que el manual establece que estos se deben realizar cada tres meses para darle un seguimiento más oportuno al proyecto.

En este sentido, se llega al extremo de que ni siquiera a las personas que han dejado de pagar oportunamente el crédito, se les realiza una supervisión periódica. Muchas veces ésta se realiza mucho tiempo después, obstaculizando la existencia de información oportuna y por supuesto, del establecimiento de diligencias inmediatas para la recuperación de los créditos cuando el usuario deja de pagar.

Cuando hay presencia de impagos, el cliente tampoco muestra el interés de ponerse en contacto con IAMSA SOFOM ENR para dar al tanto de lo que ocurre con su proyecto y ver que opciones puede obtener para el pago de su crédito. Podríamos decir que no hay una cultura del crédito entre sus usuarios.

IAMSA SOFOM ENR presenta en primer lugar un descontrol en el cobro y registro de los créditos además de una falta de personal que pueda hacerse

cargo de manera oportuna de la cartera de crédito para una debida atención. Sin embargo, más personal para una mayor atención de los acreditados en campo significa más gastos para la SOFOM, gastos que no está dispuesta a realizar. Sin embargo, una fuente de financiamiento para estos gastos podría ser el cobro de gastos de cobranza al cliente, en vez de ser asumidos por la SOFOM.

6.3.3.4.3. Recuperación preventiva y administrativa

Se realiza la supervisión, registro y control de las gestiones de recuperación y cobranza y la ejecución de la gestión de la cobranza⁴³ en sus diferentes estratos

- Cobranza preventiva: Cartera que aún no ha vencido, 15 días de anticipación.
- Cobranza administrativa: Cartera que tiene hasta 30 días de vencido.

Las deficiencias del seguimiento de la cartera hacen que en la práctica IAMSA no cuente con mecanismos ni registros de cobranza preventiva. Básicamente, se recurre a instrumentos de cobranza administrativa, los cuales muchas veces se realizan después del tiempo establecido, es decir, con posterioridad a los 30 días de vencido el plazo.

⁴³ Gestión de cobranza: Se define como las acciones que se realizan con la finalidad de obtener el pago de un crédito.

6.3.3.4.4. Recuperación Extrajudicial

Recuperación Extrajudicial: Cartera que tiene de 31 hasta 90 días de vencida.

El Área de Supervisión y Seguimiento establece negociaciones de recuperación con los acreditados para regularizar la situación de los créditos:

- Pagos directos
- Pagos indirectos (seguros, fianzas)
- Daciones en pago
- Quitas
- Reestructuración del adeudo

La mayoría de los casos de cartera vencida de IAMSA son negociados a través de la reestructuración del adeudo, para la cual es requisito indispensable mantener o aumentar las garantías con respecto al crédito. De no haber factibilidad de cobranza, se documenta el caso para formalizar su traspaso al Área Jurídica.

6.3.3.4.5. Recuperación Judicial

Se consideran para la Recuperación Judicial los créditos que tienen más de 90 días de vencidos. El Área Jurídica estudia y analiza los casos asignados, a fin de elaborar y presentar la demanda por la vía jurídica que corresponda y en beneficio de IAMSA SOFOM ENR.

Normalmente procesos judiciales son largos, es decir, pueden resolverse después de varios años. En la mayoría de los casos, una vez turnado el asunto ante el juez competente, el acreditado pierde el caso.

Lo que maneja el intermediario son los tratamientos de cartera, en los cuales, la recuperación del financiamiento se da en menor tiempo comparado con la espera de un juicio. El refinanciamiento tiene la ventaja adicional de recuperar el efectivo, ya que la adjudicación de los bienes por la vía judicial implica otro proceso (venta) de estos bienes, además de costos.

6.3.3.5. Expedientes de crédito

Según el PDC:

“La función de Integración Custodia y Mantenimiento de Expedientes de Crédito, asegura la integración en un expediente único por acreditado, que contiene los elementos que soportan la operación del proceso de crédito. Todo acreditado debe contar con un expediente de crédito único.”

Los expedientes de crédito contienen la información que sustenta el otorgamiento de los créditos, desde la identificación del prospecto hasta la recuperación de los financiamientos, considerando toda la información que se genera en las diferentes etapas que constituyen el Proceso de Crédito.

Aquí se encontró una deficiencia, ya que, los expedientes no contaban con la documentación correspondiente de cada acreditado. Cuando se trababan de casos que se turnaban a jurídico esto presentaba una gran dificultad y retraso dentro del proceso judicial.

CAPITULO VII

7. CONCLUSIONES

El objetivo de la reforma para los intermediarios financieros no bancarios (IFNB), aprobada en 2006, era promover la actividad crediticia, fomentar la competencia y reducir los costos de transacción y las tasas de interés, así como eliminar la supervisión de las autoridades financieras de las operaciones financieras de estos intermediarios con el argumento de que no había interés público que tutelar. Con esto se desregularizó el mercado de intermediarios no bancarios y se creó un nuevo tipo de entidad financiera, la Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM)

Las SOFOMES han cobrado tal importancia, que se perfilan para ser la única figura de intermediación financiera, ya que pueden realizar los distintos tipos de operación financiera como lo son factoraje, arrendamiento financiero y crédito; vienen a sustituir de manera directa a las SOFOLES, y reciben beneficios de asesoría y fondeo por parte del gobierno federal a través de la Banca de Desarrollo y del banco Interamericano de Desarrollo, además de ser entidades desreguladas. El número de SOFOMES prácticamente se ha multiplicado por mil entre 2006 en que eran sólo 29 y 2857 para el año en curso.

En la presente investigación da cuenta de cómo las SOFOMES funcionan como una nueva figura de intermediación financiera dentro del sector rural y también bajo el mismo supuesto de elevar la oferta del crédito para los demandantes, en

este caso para los pequeños productores del sector rural. En dicho sector se encuentran operando 43 SOFOMES, fondeadas por los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)

Los datos reportados por FIRA señalan que el panorama del acceso al crédito para los pequeños productores este no ha cambiado en los últimos 5 años ya que la banca comercial sigue operando poco más del 80% del crédito que se asigna al sector rural. La operación de crédito de la Banca Comercial va dirigida a los Productores en desarrollo 3 (PD3) cuyo ingreso es superior a 3,000 veces el salario mínimo diario (vsmd); de acuerdo con la clasificación que FIRA señala para los productores agropecuarios.

Si bien el número de productores acreditados PD1 y PD2 (Productores en desarrollo 1 (PD1): de ingresos menores a 1,000 vsmd; Productores en desarrollo 2 (PD2): de ingresos entre 1,000 y hasta 3,000 vsmd) han aumentado, sobre todo en 2011 que llegaron a representar el 85% del total de los acreditados; de acuerdo con el informe de actividades de FIRA en ese mismo año, el monto de crédito operado en dicho año para los PD1 es inferior al que se opera con los productores PD3. Esto significa una gran desproporción en la asignación de recursos para el sector agropecuario.

Refiriéndonos a Ingeniería Agropecuaria y Mercadotecnia S. A. de C. V. Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (IAMSA SOFOM ENR), intermediaria estudiada para este trabajo, los resultados obtenidos nos revelan que ha

enfocado más la operación de sus créditos hacia productores de nivel medio (PD2) y en segundo término a los productores de nivel bajo PD1. De acuerdo con los datos reflejados de 2007 a 2010, esto significa que los pequeños productores no son una prioridad para la SOFOM, a pesar de que están registrados como primera prioridad en la misión de IAMSA.

Esto es posible porque si bien FIRA proporciona lineamientos de funcionamiento a las SOFOMES y ciertos incentivos para financiar a los productores más pequeños, deja prácticamente en manos de las intermediarias financieras la selección de sus acreditados, sin mayor seguimiento, resultando más atractivo el financiamiento a productores que ofrezcan menos incertidumbre, que disfruten de montos mayores de crédito que impliquen lidiar con un menor número de productores, que sean productores de menores riesgos en su producción y permitan una mayor ganancia, etc.

La presente investigación se caracterizó por orientarse hacia el proceso de operación de crédito de IAMSA SOFOM ENR detectando fallas durante la práctica y que han llevado a la SOFOM al incumplimiento de la normatividad de FIRA, quien en este caso las rige de manera directa por los recursos fondeados hacia el intermediario.

El proceso para el otorgamiento de crédito es muy importante ya que de ello depende de que los créditos lleguen de manera oportuna a la población objetivo de la SOFOM y que pueda permitir un retorno de crédito otorgado. Evitando así,

algunos riesgos financieros. Además de que se le da una mejor atención al acreditado facilitándole, en cierta medida, la obtención del crédito.

Existe una serie de prácticas durante el proceso de crédito que no son llevadas a cabo conforme a la normatividad de FIRA, como las siguientes: el análisis de la información de los acreditados, el seguimiento de la inversión del crédito, la administración interna de la SOFOM y la falta de actualización de la información sobre cartera. Estas faltas a la normatividad provocan que el intermediario no pueda dar un servicio de crédito, acorde a las necesidades de la población rural, y someten a la intermediaria a diversos riesgos financieros, lo cual puede llevar a la SOFOM, hasta el punto de poner en riesgo su permanencia. Ahora bien, existe una práctica que podría proponerse porque ha generado un ahorro de mano de obra y la reducción de trámites inútiles. Esta práctica consiste en hacer una verificación de los datos del usuario como posible sujeto de crédito antes de que realice la solicitud formal en papel.

De acuerdo con los resultados de la investigación, se puede decir que la operación de crédito de IAMSA SOFOM ENR se ha caracterizado por la falta de prácticas sanas durante el proceso, pese a que están bajo la normatividad de FIRA; lo que ha repercutido tanto en los acreditados como en la misma SOFOM. Prueba de ello es que actualmente la SOFOM no cuenta con el fondeo de FIRA y los productores tienen una opción menos para el acceso al crédito.

Si bien la normativa de FIRA es demasiada burocrática con muchas exigencias, precisamente para que esta institución no correr riesgos en el fondeo de las SOFOM, sin embargo no realiza un seguimiento completo de los procesos realizados por los intermediarios financieros en el proceso de otorgamiento y la operación de los créditos.

El trato directo con los acreditados durante todo el proceso de crédito es el principal factor que determina un adecuado flujo de información por ambas partes, sin embargo los resultados de este estudio revelan que este punto es muy escaso dada la presencia de agentes gestores, que si bien ayudan a la orientación del acreditado para la obtención del crédito, dicha orientación puede no ser la adecuada y, en el peor de los casos, llevar a operaciones fraudulentas. Estas condiciones repercuten en que el productor no pueda llevar a cabo sus actividades productivas por falta de inversión en el momento requerido, dada la triangulación de la información, o que el productor no reciba completa o adecuadamente su crédito, ocasionando que el crédito no sea recuperado por la SOFOM en tiempo y forma establecidos, originando que la institución corra con gastos de cobranza, se descapitalice o no cuente con los recursos oportunamente para financiar nuevos ciclos.

La presencia de los agentes gestores se da principalmente por varios factores:

1. el desconocimiento del productor ante el trámite de un crédito y ante que institución financiera realizar la solicitud del crédito. Esto es tanto de manera individual como grupal.

2. para facilitar el trámite del crédito.
3. Cuando se trabaja en grupo lo que se busca es disminuir los costos sobre todo de traslado, dado que la ubicación geográfica de la SOFOM como de los acreditados
4. Una política tanto de FIRA como de la SOFOM que permita que la información crediticia sea más accesible sobre todo para sector rural.

Los agentes gestores pueden constituir un eslabón importante para que el crédito pueda llegar a los productores que desconocen los trámites y ofertas de crédito de la SOFOM, sin embargo, debe existir alguna normatividad que regule la actividad de este tipo de agentes para evitar las distorsiones antes señaladas.

Los productores rurales sobre todo los PD1, tienen un acceso limitado al crédito y no solo en el sentido de la obtención, sino que también en temas de información directa, debido, en gran medida, por la distancia entre el intermediario financiero y la población rural que requiere del crédito.

Existe un desconocimiento recíproco entre la SOFOM y sus acreditados. Estos desconocen los esquemas de financiamiento, y, por otro lado, la SOFOM desconoce la forma de funcionamiento de la economía campesina, bajo la que se rigen la mayoría de los productores PD1, llevando a un gran desafío al intermediario financiero para cubrir las necesidades de la población rural y obtener el retorno del crédito otorgado.

Pese a que la SOFOM ofrece tasas de interés más bajo que las Cajas Populares y a que los plazos de recuperación del crédito son más cortos, estas Cajas siguen siendo una opción para los productores rurales, sobre todo para los PD1, dada la rapidez del otorgamiento de crédito, a la cercanía con el acreditado y al trato directo. Lo anterior es una falta a la misión de IAMSA SOFOM ENR, ya que esta menciona una entre oportuna de los créditos además de un trato personalizado y profesional.

Bajo este contexto se considera preferible la operación directa con los productores a la utilización de intermediarios entre la SOFOM y el acreditado, viéndose más como una forma más segura de la operación de crédito y no como la elevación de costos de operación y transacción en ambas partes.

El seguimiento del crédito es muy importante para asegurarse de su recuperación, pero además debe haber un acompañamiento con capacitaciones y asesoría técnica; sobre todo cuando los acreditados forman parte de una organización, y que además solo cuentan con una escolaridad apenas de educación básica, como sucedió en este caso de estudio, se enfrentan a un desconocimiento en cuanto al trabajo organizado, por lo que los recursos asignados para capacitación deben dar prioridad en los temas administrativos y organizativos. En este caso de estudio, los acreditados dejaron de trabajar como organización debido a este desconocimiento organizativo lo que los llevo a una mala planeación y al desligue de sus responsabilidades como socios.

Aunque existan recursos para la capacitación de los productores pero si estos no son dirigidos hacia donde realmente lo requiere el acreditado o la organización, esto no podrá trascender en el desarrollo del acreditado.

De manera general, la presente investigación reafirma el desequilibrio y la incompatibilidad que existe entre lo que se establece en las normas y políticas de la operación de crédito y lo que se lleva a cabo en la práctica con los acreditados, dada por una parte, por el desconocimiento reciproco entre la institución financiera y los acreditados y por otra parte por la falta de regulación de los intermediarios financieros de manera particular las SOFOMES.

En principio se espera que ello haga más efectiva el uso del recurso público. Pero el impacto más relevante en el desarrollo será en la medida que esta política pública logre fomentar un sistema financiero rural funcional que promueva mayor acceso a servicios financieros y, consecuentemente, mayores niveles de productividad, estabilidad económica y bienestar en la población del sector.

Se debe reconocer también que el suministro de servicios financieros no es necesariamente el camino más rápido y más eficiente para mejorar los ingresos o reducir la pobreza de las poblaciones rurales, por lo que debe ser complementado con otros programas gubernamentales. Se deben realizar cambios de fondo para que los productores rurales sean negocios más viables.

No bastaría tener más intermediarios en más lugares; lo que se requiere es desarrollar a los sujetos de crédito. Los intermediarios financieros solo son empleados tipo *outsourcing* para abaratar la costosa penetración al sector rural.

También, que es muy importante que los intermediarios financieros identifiquen los que se requiere, en cuanto a servicios financieros, desde la perspectiva de los usuarios o demandantes del crédito a fin de que los oferentes puedan cubrir de manera más eficiente y apropiada la demande de crédito de los habitantes del medio rural.

8. LITERATURA CITADA

- AMUCSS (Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social) 2006, “Banca para todos: Acceso universal a servicios financieros en el campo”, La Colmena Milenaria, N° 29, junio.
- Anaya Mora, Miguel Luis. 2007. Financiamiento del desarrollo. La banca de desarrollo en México. Serie 190. Unidad de Estudios del Desarrollo División de Desarrollo Económico. Naciones Unidas. CEPAL. Santiago de Chile, mayo de 2007.
- Appendini, Kirsten, 1993, Agricultura Capitalista y agricultura campesina en México: diferencias regionales en base al análisis de los datos censuales. En Ávila Sánchez, H. Lecturas de Análisis regional el México y América Latina. México. UACH.
- Barkin, David. 1972. ¿quiénes son los beneficiarios del desarrollo regional? México. SEP.
- Barkin, David. 1991. Un desarrollo distorsionado: la integración de México a la economía mundial. Siglo veintiuno. México. DF.
- Barkin, David, 2009. Otra economía posible para el desarrollo. Propuesta desde América Latina. Pag 43-74. En: Economía social y desarrollo social. UMSNH, VQ, UNAM, MAES. Morlia, Mich.
- Baron, María Lourdes. 2004. Participación de la mujer en la construcción de la autonomía del pueblo P’urepecha. Tesis doctoral.

- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2002), México: Programa de consolidación del Sistema Financiero Rural (ME-0243), propuesta de préstamo.
- Calva, José Luis, 1993. La reforma neoliberal del régimen agrario en el cuarto año de gobierno de C. S. G. pag. 31-39. México: FES /Ed. Fontamara.
- Calva José Luis, 1997. Políticas públicas para el desarrollo sostenido con equidad. Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones económicas. Edit. Casa Juan Pablos.
- Cardoso F. H. y Enzo Faletto, 2002 Dependencia y Desarrollo en América Latina. Siglo XXI, México.
- Castaños, Carlos Manuel, 1987. La organización campesina: la estrategia trucada. México.
- Coraggio, José Luis. 2005. La agenda del desarrollo local. Pag. 209-221. En: Desarrollo local, textos cardinales. Facultad de economía de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Morelia, Mich.
- Duran, Juan Manuel, 1988 ¿Hacia una agricultura industrial? Universidad de Guadalajara, Jalisco.
- Escobar, Arturo. 1997. Antropología y Desarrollo. Universidad de Massachusetts, Facultad de Antropología. Amherst. Pag. 1.

- Fernández Díaz, A. (1972). "En torno al Empleo de Modelos en el Análisis Económico y en la Política Económica", Anales de Economía, (13): 5-37.
- Financiera Rural y Universidad Agraria "Antonio Narro" (2006), Componente de apoyo para la constitución de intermediarios financieros rurales, evaluación externa 2005, informe final.
- Ferrer, Aldo, La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo xxi, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2008.
- González Butrón, María Arcelia y Conde Bonfil, Carola. 2008. Finanzas populares y desarrollo local. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Facultad de Economía. División de estudios de posgrado. Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología.
- Gonzales Butrón, María Araceli. 2009. Economía social y desarrollo social. UMSNH, VQ, UNAM, MAES. Morlia, Mich.
- Guzmán Campos G. 1986. Aportes para una reflexión sobre el Desarrollo. Conceptualización y teorías del Desarrollo Rural. Cuadernos del Centro de Estudios del Desarrollo Rural, Colegio de Posgraduados en Ciencias Agrícolas, México.
- Heath, J. R., 1988. El financiamiento del sector agropecuario en México. Sociedades rurales Hoy. México: COLMICH/CONACYT.

- Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio. Pilar. 2003. Metodología de la investigación. Tercera Edición. Mac. Graw Hill. México, D. F.
- Hoff, K, Stiglitz J. 1993. Imperfect Information and rural credit markets: puzzles and policy perspectives. The world Bank Economic Review. Oxford University Press.
- Ibarra, D. 2009. Los cambios en la banca de desarrollo. Foro: Una banca de desarrollo para el crecimiento económico y la generación de empleo. Comité de Competitividad del Senado de la Republica de LXI Legislatura 9 y 29 de septiembre de 2009.
- INEGI (Instituto nacional de estadística, geográfica e informática), 2000. XII Censo de Servicios Financieros. Censos Económicos 1999. Junio 2000 Vol. I. (www.inegi.gob.mx)
- Linck, Thierry, 1988. El campesino desposeído. Zamora/ México: CEMCA/ El colegio de Michoacán
- López González, Teresa S. 2008. Los intermediarios financieros no bancarios en México: ¿Fuentes de financiamiento o generadores de inestabilidad financiera? El caso de las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple. Revista Economía Informa No. 355 (noviembre-diciembre 2008). Pag. 129-131. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Madura Jeff. 2001. Administración Financiera Internacional. Editores Thomson. 6ta Edición.

- Marcos Ramírez Miguel. 2005. Presentación, Mercados Financieros.
- Martinic Sergio. 1997. Diseño y Evaluación de Proyectos Sociales (conceptos y herramientas para el aprendizaje), edit. COMEZAN/CEJUV, Mexico.
- Pérez C., Edelmira (2001) “Hacia una nueva visión de lo rural” en ¿Una nueva ruralidad en América Latina? Norma Giarracca (comp.) CLACSO, Buenos Aires ISBN 950-9231-58-4, pp. 17-30.
- Piñar Álvarez, (2002), ¿El sistema financiero al servicio del desarrollo rural sustentable? Las unidades de producción rural ante las políticas financieras de desarrollo y medio ambiente en la región purhépecha de Michoacán, México. Abya-Yala. Quito Ecuador.
- Ramírez de Haro, G. y A. Rodríguez C. (2002) “Instituciones y desarrollo rural” en Desarrollo y cooperación en zonas rurales de América Latina y África, Pilar Ballarín (coord.), HEGOA Instituto de Estudios sobre desarrollo y cooperación internacional Ed. Los libros de la Catarata, Madrid, pp. 139-164.
- Rojas Miranda, Mario. 2009. La banca de desarrollo en México 1940-2009: ¿instrumento para el desarrollo? Revista Economía Informa No. 361 (noviembre-diciembre 2009). Universidad Nacional Autónoma de México.

- Rojo, L. A. (1995). Los Mercados Financieros Internacionales en el Mundo Actual, Alcala de Henares, Madrid: Universidad de Alcalá de Henares.
- Romero Polanco, Emilio, 2002, Un siglo de agricultura en México, UNAM, IIEc, Porrúa. (Textos breves de economía)
- Salazar Vargas, Carlos. Las políticas públicas. Santafé de Bogotá: Javegraf, 1999.
- Schejtman Alexander y Julio A. Berdegúe (2003) “Desarrollo Territorial Rural” |RIMISP, Santiago, Chile, 60 pp.
- Sen, Amartya. 1985. ¿Cuál es el camino del desarrollo?, Comercio Exterior. Vol. 35. No. 10. México, pp. 399-949.
- Swaminthan, Madhura, 1992. El papel cambiante del crédito Formal e Informal en el México Rural. (Documento de trabajo, No. 1). México: CIDE
- Trujillo Arriaga, Javier, 1990. Desarrollo de una agricultura sustentable en México. El paradigma agroecológico. En comercio exterior, vol. 40, No. 10: 953-958
- Vargas Velásquez, Alejo. Notas sobre el estado y las políticas públicas. Santa Fe de Bogotá: Almudena, 1999.
- Vidal Alejandro, Pavel y Hernández Roque, Eduardo, 2002. El encaje Legal como instrumento de la política en la economía cubana. Revista del Banco central de Cuba. Año 5. No. 1.
- <http://www.asofom.com.mx/>

- <http://www.banxico.org.mx>
- <http://www.cambiodemichoacan.com.mx/vernota.php?id=138452>.

Junio de 2012

- www.condusef.gob.mx
- www.fira.gob.mx
- www.snim.rami.gob.mx/excel.php
- <http://www.jornada.unam.mx/2009/04/17/escasa.html>

ANEXOS

**UNIVERSIDAD AUTONOMA CHAPINGO
DIRECCION DE CENTROS REGIONALES
MAESTRIA EN CIENCIAS EN DESARROLLO RURAL REGIONAL**

**ENCUESTA PARA ACREDITADOS DE INGENIERIA AGROPECUARIA Y
MERCADOTECNIA SA DE CV SOFOM ENR**

I. DATOS GENERALES

Fechas:

Nombre del productor:

Estado:

Municipio: Localidad:

Edad:

Escolaridad:

Pertenece a alguna organización:

II. CREDITOS RECIBIDOS

PREGUNTAS	Crédito 1	Crédito 2	Crédito 3
Año en que recibió el crédito			
Instituto financiera que le otorgo el crédito			
Tipo de crédito	Avió	Avió	Avió
	Refaccionario	Refaccionario	Refaccionario
	Otro	Otro	Otro
¿En qué actividades invirtió el crédito?			
¿Recibió información por parte de la financiera antes de tramitar el crédito?			
¿La información recibida fue suficiente?			

¿El crédito lo recibió en el momento en que lo requería la inversión?	SI ☐ NO ☐	SI ☐ NO ☐	SI ☐ NO ☐
¿Cuándo debió recibir el crédito?			
¿Dejo de hacer inversiones por no recibir el crédito a tiempo?			
¿En cuánto tiempo le otorgaron el crédito a partir de que lo solicito?			
¿Recibió apoyo por parte de alguna institución de gobierno para poder adquirir su crédito?	SI ☐ NO ☐	SI ☐ NO ☐	SI ☐ NO ☐
¿En caso afirmativo, que institución de gobierno le brindo el apoyo y que tipo de apoyo fue?			
¿Los ingresos obtenidos de esta actividad en la que invirtió el crédito fueron suficientes para pagar ese mismo crédito?	SI ☐ NO ☐	SI ☐ NO ☐	SI ☐ NO ☐
¿Por qué?			
¿Hizo uso de otros ingresos para pagar el crédito?			
¿De dónde provienen esos ingresos?			
Con los ingresos obtenidos y después de pagar el crédito puede hacer una reinversión o requiere de un nuevo crédito.			

III. REQUISITOS PARA OBTENER EL CRÉDITO DE IAMSA

a. ¿Cómo considera el número de requisitos que solicita IAMSA ENR?

Muchos ☐ Pocos ☐ Complicados de reunir ☐

b. ¿Cómo considera el costo de la obtención de crédito?

Caro ☐ Muy caro ☐ Barato ☐ Muy barato ☐

c. ¿Ha estado en cartera vencida?

SI ☐ No ☐

d. ¿Actualmente, tiene algún problema de buró de crédito?

SI ☐

No ☐

IV. MEJORAS CON LA ADQUISICIÓN DEL CRÉDITO

Actividad productiva	Nivel económico	Infraestructura

V. DATOS DE LA ORGANIZACIÓN A LA QUE PERTENECE

1. Figura Jurídica

a. Grupo informal ☐

b. SPR (Sociedad de Producción Rural) ☐

c. SSS ☐

d. Sociedad Cooperativa ☐

e. Sociedad anónima ☐

f. Año de constitución ☐

g. Sociedad Civil ☐

h. ARIC ☐

i. Asociación Civil ☐

j. Otro ☐

2. Integrantes de la organización

a. Socios fundadores: _____

b. Socios activos al día de la entrevista: _____

c. ¿Cómo se formó la organización?

d. ¿Quién la formo o quien los organizo?

e. ¿Es mejor trabajar como organización o de manera individual?

f. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrenta la organización actualmente?

3. Administración productiva de la organización

a. Elaboración de la información Contable

b. Cuenta bancaria propia

c. Estados financieros

d. Sistema de información electrónica

4. Capacitación del productor

a. Ha recibido cursos de capacitación

b. En qué temas verso la capacitación especifique temas

i. Técnico

ii. Financiero

iii. Administrativo

iv. Organizativo

v. Institución que lo capacito

5. Tiene proyectado solicitar financiamiento actualmente

a. Tipo de crédito

b. Monto requerido
