



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO

**CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS SOCIALES Y
TECNOLÓGICAS DE LA AGROINDUSTRIA Y
LA AGRICULTURA MUNDIAL**

**BANCA DE DESARROLLO EN EL SECTOR RURAL DE MÉXICO:
EVOLUCIÓN RECIENTE Y PERSPECTIVAS**

TESIS

QUE COMO REQUISITO PARCIAL
PARA OBTENER EL GRADO DE:

DOCTOR EN PROBLEMAS ECONÓMICO AGROINDUSTRIALES

PRESENTA:

MARICELA DE LA VEGA MENA



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



Junio 2015

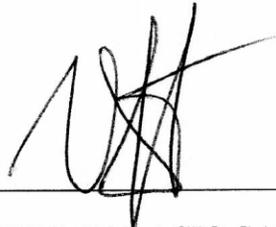
Chapingo, Estado de México

**BANCA DE DESARROLLO EN EL SECTOR RURAL DE MÉXICO:
EVOLUCIÓN RECIENTE Y PERSPECTIVAS**

Tesis realizada por **Maricela De La Vega Mena** bajo la dirección del Comité Asesor indicado, aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

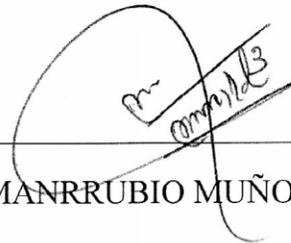
DOCTOR EN PROBLEMAS ECONÓMICO AGROINDUSTRIALES

DIRECTOR:



DR. VINICIO HORACIO SANTOYO CORTÉS

ASESOR:



DR. MANRRUBIO MUÑOZ RODRÍGUEZ

ASESOR:



DR. J. REYES ALTAMIRANO CÁRDENAS

LECTOR EXTERNO:



DR. OLIVERIO HERNÁNDEZ ROMERO

DEDICATORIA

A mi hija *Jessica Andrea Rojas De La Vega* por ser la luz de mi vida. Porque con su risa, ocurrencias, reflexiones, forma de ver la vida, bromas me llena de felicidad, me inspira.

A *Marco Antonio Rojas Martínez*, por ser congruente con lo que piensa, dice y hace, por su apoyo, por ser un excelente padre, por su ejemplo de perseverancia y dedicación.

A mis padres, *Francisco De La Vega Arévalo y María Elena Mena García*, por apoyarme, reconfortarme, por acompañarme siempre; por los valores que me enseñaron: respeto, responsabilidad y disciplina; por quererme sin condiciones.

A mis hermanas *María Elena y Anel* por todo lo que hemos caminado juntas.

A *Marissa Verania Mora De La Vega*, por su cariño y alegría.

A *Guille* por facilitarnos la vida a todos y por el tiempo que nos ha dedicado.

A *Pascal*, no podía faltar, por su lealtad, por su compañía y por querernos incondicionalmente.

Gracias infinitas a todos

AGRADECIMIENTOS

A **Dios** y a la **vida**, por todo lo que he recibido y por poner en mi camino a las personas indicadas en el momento adecuado.

A la **Universidad Autónoma Chapingo** y al **CIESTAAM**, porque me han brindado la gran oportunidad de estudiar y de conocer a gente muy importante para mí en diferentes etapas y aspectos de mi vida.

Al **Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)**, por el financiamiento proporcionado para realizar mis estudios de doctorado.

Al **Dr. Vinicio Horacio Santoyo Cortés**, por ser el mejor Maestro que he tenido, por compartir sus conocimientos y experiencia, por motivar a sus alumnos a ser mejores, por la dirección de este trabajo, por su apoyo y porque es una persona ejemplar. Mi gratitud eterna con mucho afecto y respeto.

Al **Dr. Manrrubio Muñoz Rodríguez** por las valiosas observaciones realizadas a esta investigación y porque sus cuestionamientos siempre me motivaron a reflexionar y buscar argumentos.

Al **Dr. J. Reyes Altamirano Cárdenas**, por los comentarios y sugerencias realizadas a esta investigación.

Al **Dr. Oliverio Hernández Romero**, por sus aportaciones acertadas a esta investigación y el apoyo brindado para la presentación del examen de grado.

A mis compañeros de generación **Alberto, Jesica y Norman** por las experiencias y años compartidos. En especial a **Arely del Rocio Ireta Paredes**, por su amistad y apoyo, gracias por todo.

A los **profesores, personal administrativo, amigos y compañeros del CIESTAAM**, con los que tuve la oportunidad de convivir y transitar en esta etapa de mi vida, por compartirme conocimientos, experiencias; por brindarme tiempo, apoyo y amistad.

A **Emma Berenice Alcántar Moreno**, socia inigualable y gran amiga.

A todos los que contribuyeron de manera directa e indirecta a la realización de este trabajo, funcionarios, directivos, personal operativo, colegas y amigos.

DATOS BIOGRÁFICOS

Maricela De La Vega Mena es Ingeniero Agroindustrial por la Universidad Autónoma Chapingo y Maestra en Ciencias en Economía por el Colegio de Posgraduados. En el año 2011 y hasta el 2014, fue estudiante del Doctorado en Problemas Económico Agroindustriales, en el Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM), de la Universidad Autónoma Chapingo.

Comenzó su carrera profesional en el Banco de Crédito Rural Región Centro, en la Oficina Matriz, desarrollando evaluaciones de proyectos; promoción de servicios financieros; supervisión y apoyo técnico a sucursales bancarias en Querétaro, Guanajuato y Estado de México. Posteriormente se desempeñó como consultora independiente realizando evaluaciones de programas de desarrollo rural a nivel estatal y nacional, tales como el Programa de Asistencia Técnica (PEAT), el Programa de Trasferencia de Tecnología, el Programa de Desarrollo de Capacidades (PRODESCA) y el Programa Soporte. Fue coordinadora del Centro de Calidad para el Desarrollo Rural (CECADER) Región Centro, con cobertura en los estados de Querétaro, Morelos, Estado de México, Distrito Federal, Hidalgo y Guerrero. Consultora independiente en proyectos de UACH, SAGARPA, IICA y FAO. Actualmente participa en la Red Andares Mujeres para las Microfinanzas, como enlace entre coordinadoras nacionales de países de América Latina y la junta directiva con sede en New York, Washington y Bolivia.

BANCA DE DESARROLLO EN EL SECTOR RURAL DE MÉXICO: EVOLUCIÓN RECIENTE Y PERSPECTIVAS

THE DEVELOPMENT RURAL BANK OF MEXICO: RECENT EVOLUTION AND PROSPECTS

Maricela De La-Vega-Mena¹ y Vinicio Horacio Santoyo-Cortés²

RESUMEN

En México, la banca de desarrollo del sector rural está integrada por los Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura y en la Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesca (Hasta 2013 llamada Financiera Rural). Este trabajo analiza la cobertura financiera de estas dependencias en sus dimensiones de amplitud, profundidad, alcance y permanencia. Asimismo, compara la profundidad y sostenibilidad de estas dos bancas de desarrollo con 33 instituciones similares de América Latina. Posteriormente se analizan tres experiencias de financiamiento, para identificar cómo los actores que intervienen resuelven los problemas de información asimétrica y costos de transacción que son las principales restricciones para incrementar el crédito a los pequeños y medianos productores agropecuarios. Se concluye que la banca de desarrollo del sector rural ha priorizado su sostenibilidad financiera, concentrándose en la amplitud y con pocos logros en alcance y profundidad, lo cual refleja un limitado desempeño como institución de fomento. Por otra parte, la banca de desarrollo rural mexicana presenta el desempeño más bajo en cuanto a profundidad y sostenibilidad en América Latina. Estas diferencias no pudieron atribuirse al diseño o al funcionamiento de las instituciones mexicanas. Por lo que los factores del entorno en que operan: como la debilidad de los derechos de propiedad, el reducido tamaño económico de las unidades de producción asociado a la poca organización de los productores y la falta de aplicación del estado de derecho son factores que pueden explicar este limitado desempeño. Las experiencias de financiamiento muestran que los vínculos de largo plazo entre los principales actores, los contratos comerciales y la proximidad de los intermediarios financieros reducen la información asimétrica. Mientras que la participación de organizaciones económicas o de agentes privados que den seguimiento a la dispersión y aplicación del crédito, la comercialización del producto y la recuperación del financiamiento bajan los costos de transacción de los créditos a pequeños productores. Esto sugiere que para mejorar la profundidad de la cobertura de la banca de desarrollo, está debe impulsar el desarrollo de intermediarios financieros locales e involucrar agentes capaces de fortalecer técnica y comercialmente los proyectos, más que dar atención directa de los pequeños productores.

Palabras clave: Financiamiento rural, profundidad financiera, información asimétrica, costos de transacción

¹Tesista

²Director

ABSTRACT

In Mexico, the development rural bank is composed of “Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura” and the “Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesca (Until 2013 called Financiera Rural)”. This research analyzes the financial outreach of these institutions in their dimensions of breadth, depth, scope and length. It also compares the depth and sustainability of these development banks with 33 similar institutions in Latin America. Later three financing experience are analyzed to identify how the actors involved solve the problems of asymmetric information and transaction costs are the main constraints to increase lending to small and medium agricultural producers. It is concluded that the development rural bank has prioritized its financial sustainability, focusing on the breadth and with few achievements in scope and depth, reflecting a limited performance as a development institution. Moreover, the Mexican rural development bank had the lowest depth and sustainability of Latin American, although, this could not be attributed to their specific design or operation. Thus, the environment where they operate, which includes, weak property rights, the small economic size of production units, associated with poor organization of producers, the insecurity and the lack of law enforcement, could explain their low performance. Financing experiences show that long-term relationships between the major players, the trade agreements and proximity of the financial intermediaries reduce asymmetric information. While the participation of organizations or private economic agents to follow up on the dispersion and credit application, product marketing and recovery funding down the transaction costs of lending to small producers. This suggests that to enhance the depth of coverage of the development bank, it is to promote the development of local financial intermediaries and involve agents able to strengthen technical and commercial projects, rather than giving direct care of small producers.

Keywords: Rural finance, financial depth, asymmetric information, transaction costs.

CONTENIDO GENERAL

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTOS	ii
DATOS BIOGRÁFICOS.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT	v
CONTENIDO GENERAL.....	v
LISTA DE CUADROS	viii
LISTA DE FIGURAS	ix
CAPITULO 1. INTRODUCCIÓN GENERAL.....	1
1.1. Desarrollo financiero y crecimiento económico	2
1.2. Definición y funciones de la Banca de Desarrollo.....	4
1.3. Características de los Mercados Financieros Rurales	5
1.4. Objetivos, preguntas e hipótesis de la investigación.....	9
1.4.1. Objetivos de la investigación.....	9
1.4.2. Preguntas de investigación	9
1.4.3. Hipótesis	10
1.5. Contenido de la tesis	11
Figura 1-1. Estructura de la investigación.....	11
CAPITULO 2. COBERTURA FINANCIERA DE LA BANCA DE DESARROLLO PARA EL SECTOR RURAL DE MÉXICO: FIRA Y FINANCIERA RURAL	13
2.1. Introducción	13
2.1.1. Desarrollo del sector financiero y crecimiento económico.....	15
2.1.2. El papel de la Banca de Desarrollo.....	15

2.1.3. Cambios y ajustes de la banca de desarrollo para el sector rural en México.	17
2.1.4. Propósitos de la banca de desarrollo para el sector rural en México	19
2.2. Materiales y métodos	20
2.3. Resultados y Discusión	23
2.3.1. Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura	23
2.3.2. La Financiera Rural	31
2.4. Conclusiones	36
CAPITULO 3. PROFUNDIDAD Y SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE LAS BANCAS DE DESARROLLO RURAL MEXICANAS CON RELACIÓN A LAS DE AMÉRICA LATINA	39
3.1. Introducción	39
3.1.1. Antecedentes y reformas de los mercados financieros.....	39
3.1.2. La banca de desarrollo como instrumento para reducir fallas de mercado	41
3.1.3. Las bancas de desarrollo como instrumento de fomento.....	43
3.2. Materiales y métodos	47
3.3. Resultados y Discusión	50
Figura 3-1. Financiamiento al sector privado/ Producto Interno Bruto del año 2008..	51
3.3.1 Estructura y funcionamiento de las bancas de desarrollo.....	52
3.3.2 Desempeño de las bancas de desarrollo (Profundidad y sostenibilidad)	54
Figura 3-2. Profundidad y sostenibilidad de bancos de desarrollo de América Latina	55
3.4. Conclusiones	58
3.5. Anexo 1	61
CAPITULO 4. REDUCCIÓN DE COSTOS DE TRANSACCIÓN E INFORMACIÓN ASIMÉTRICA: EXPERIENCIAS DE FINANCIAMIENTO RURAL EN MÉXICO ...	62
4.1. Introducción	62

4.2. Materiales y métodos	65
4.3. Resultados y discusión	67
4.3.1. Institución financiera de ahorro y crédito popular.....	67
Figura 4-1. Modelo operativo de la Caja Popular Mexicana	68
4.3.2. Organización de productores de café con acceso a mercados de nicho	71
Figura 4-2. Modelo operativo de FINDECA y organizaciones de productores de café para financiamiento del acopio y comercialización de café pergamino	73
4.3.3. Agroindustria arrocera que promueve un esquema de desarrollo de proveedores.....	76
Figura 4-3. Modelo operativo (agricultura por contrato) del Corporativo Agroalimentario del Campo (CAC).....	79
4.4. Discusión de resultados.....	82
4.5. Conclusiones	88
CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES Y DISCUSIONES GENERALES	91
CAPITULO 6. LITERATURA CITADA.....	98

LISTA DE CUADROS

Cuadro 2-1. FIRA: Proporción del financiamiento por región (%)	25
Cuadro 2-2. FIRA: Proporción del financiamiento por tipo de productor (%).....	26
Cuadro 2-3. FIRA: Profundidad de cobertura por tipo de intermediario financiero.....	27
Cuadro 2-4. FIRA: Proporción del financiamiento por tipo de crédito	28
Cuadro 2-5. FinRural: Proporción de financiamiento por región (%)	32
Cuadro 2-6. FinRural: Proporción de financiamiento por tipo de crédito	32
Cuadro 3-1. Producto Interno Bruto Agropecuario (% del PIB) en función de la Población Rural (% Población total) en el año 2008	51
Cuadro 3-2. Características generales de bancos de desarrollo con cartera agropecuaria y/o rural de América Latina vs las instituciones mexicanas	53
Cuadro 3-3. Coeficientes de correlación entre las características y los indicadores de desempeño de las bancas de desarrollo de América Latina	56
Cuadro 3-4. Indicadores de países de América Latina con bancos de desarrollo con cartera agropecuaria y rural.....	57
Cuadro 4-1. Requisitos solicitados por FINDECA para la aprobación de créditos	74
Cuadro 4-2. Resumen de cómo se reducen información asimétrica y costos de transacción en los tres casos analizados	86

LISTA DE FIGURAS

Figura 1-1. Estructura de la investigación.....	11
Figura 3-1. Financiamiento al sector privado/ Producto Interno Bruto del año 2008..	51
Figura 3-2. Profundidad y sostenibilidad de bancos de desarrollo de América Latina	55
Figura 4-1. Modelo operativo de la Caja Popular Mexicana	68
Figura 4-2. Modelo operativo de FINDECA y organizaciones de productores de café para financiamiento del acopio y comercialización de café pergamino	73
Figura 4-3. Modelo operativo (agricultura por contrato) del Corporativo Agroalimentario del Campo (CAC).....	79

CAPITULO 1. INTRODUCCIÓN GENERAL

En la mayoría de las economías avanzadas el proceso por el cual es creada la oferta de dinero es una interacción completa entre varios agentes económicos que desarrollan diversas funciones en momentos diferentes. Los agentes son empresas e individuos que ahorran y piden prestado, instituciones de depósito que aceptan ahorros y hacen préstamos a compañías o individuos o a otras instituciones, y el banco central de la nación, que también presta compra y vende valores (Fabozzi *et al.*, 1996).

Los gobiernos de países desarrollados tienen la capacidad de expandir y contraer sus ofertas monetarias, elevar y disminuir los costos de los préstamos, debido a que sus mercados financieros están bien organizados, son económicamente independientes y su funcionamiento es eficiente. Los recursos financieros fluyen constantemente en los bancos de ahorro, bancos comerciales y otros intermediarios financieros públicos y privados nacionalmente controlados con un mínimo de interferencia. Las tasas de interés están reguladas por controles administrativos y por las fuerzas de la oferta y demanda del mercado, de modo que tiende a existir consistencia y uniformidad relativas de estas tasas en diversos sectores de la economía y en todas las regiones del país (Fichett, 1993).

En contraste los mercados financieros de la mayoría de los países en desarrollo, incluyendo a México, están desorganizados, tienen dependencia externa y están fragmentados. Un mercado fragmentado es aquel en que los diferentes agentes económicos están sujetos a diferentes precios y condiciones por servicios similares (Mansell, 1995). En general en estos países el acceso al financiamiento se limita a empresas medianas y grandes con larga trayectoria y con garantías físicas suficientes. Del otro lado, las oportunidades que tienen los pequeños productores, microempresarios y

pequeños comerciantes son prácticamente inexistentes, por lo que para obtener financiamiento normalmente tienen que recurrir a prestamistas locales y agiotistas que les cobran tasas de interés generalmente muy elevadas.

Akhavain *et al.* (2004) sostienen que en muchos países en desarrollo existe dualidad en cuanto al sistema financiero, el formal e informal. El primero es un mercado financiero organizado, constituido legalmente, regulado y supervisado, normalmente fuera del alcance de los pobres, que satisface a un grupo pequeño de empresas medianas y grandes bien establecidas y modernas. El segundo se refiere a un mercado financiero desorganizado, sin ningún control, ni autorización, que atiende la demanda de un grupo grande de individuos de bajos ingresos que no tienen garantías suficientes para operar en el sistema financiero formal.

1.1. Desarrollo financiero y crecimiento económico

La teoría económica presenta diferentes puntos de vista relacionados con la importancia que tiene el sistema financiero para el desarrollo económico, algunas manifiestan profundo interés y otras un total escepticismo (Güryay *et al.*, 2007). El debate teórico lo inició desde 1911 Joseph Shumpeter, quien argumentó la posibilidad de que el desarrollo del sistema financiero es un factor que hace posible la innovación tecnológica y que esta a su vez promueve el crecimiento económico (Prior y Santomá, 2007). Relacionado con el mismo tema, más adelante King y Levine (1993) realizaron un estudio en 80 países de todo el mundo, considerando un periodo de aproximadamente 30 años, encontrando una correlación positiva entre el desarrollo del sistema financiero y las tasas de crecimiento económico de largo plazo; además un impacto positivo que va del desarrollo del sistema

financiero hacia la inversión y la productividad. La relación entre crecimiento económico y desarrollo del sector financiero es evidente, debido a que el desarrollo financiero reduce el costo del capital y mejora la asignación de recursos (aumentando la cantidad y calidad de los proyectos de inversión), impulsando con ello el crecimiento económico (Levine, 1997).

Diversos estudios empíricos, como los desarrollados por Levine y Zervos (1998), y Rajan y Zingales (1998), han demostrado que un desarrollo financiero inicial más alto contribuye a un mayor crecimiento económico posterior, y concluyen que la relación de causalidad va del sistema financiero al crecimiento de la economía. Más adelante Wenner y Proenza (2002) indican que existen tres razones que sustentan la relación entre desarrollo financiero y crecimiento económico: i) libera el potencial económico de la población, impulsando así el crecimiento económico; ii) permite la creación de nuevas empresas y posibilita la expansión de las ya existentes al tener acceso a servicios financieros y, iii) en el caso del mercado financiero rural puede contribuir a aliviar la pobreza, a través de la intermediación financiera, siempre y cuando se implementen medidas macroeconómicas y sectoriales coherentes.

Pollack y García (2004) afirman que el acceso al financiamiento de las personas de bajos ingresos es un excelente medio para incrementar la productividad y la equidad, y como efecto el crecimiento. El acceso al crédito permite a las personas de bajos ingresos modificar sus patrones de consumo, en el mejor de los casos invirtiendo más en educación en los períodos de su ciclo vital en que ganan más y así habilitar, al menos a sus hijos, para producir y ganar más. De igual forma las pequeñas empresas que, al disponer de capital para invertir, aumentan el empleo y la productividad de las personas de menores

ingresos que en laboran ahí. Finalmente, el BID (2004) sostiene que si se interrumpe la oferta de crédito puede obstaculizarse la inversión, el crecimiento y la prosperidad de la economía.

1.2. Definición y funciones de la Banca de Desarrollo

La literatura especializada en el tema menciona diversas formas de referirse a estas instituciones e igualmente las define de diferentes maneras. Son llamadas bancas de desarrollo o fomento, instituciones de desarrollo o fomento, bancas estatales o públicas. Una definición de banca de desarrollo única, no existe, algunas definiciones son las siguientes:

- a. Una institución cuya finalidad es promover y financiar las empresas en el sector privado (Diamond, 1957).
- b. Instituciones ya sean públicas o privadas, una de cuyas principales funciones consisten en realizar proyectos industriales de mediano y largo plazo (Boskey, 1959).
- c. Instituciones financieras que proveen de fondos a largo plazo a proyectos bancables de desarrollo económico y presta servicios relacionados con dicha actividad (Kane, 1975).
- d. Instituciones que deben ofrecer financiamiento complementario con el sector privado, realizar acuerdos de cofinanciamiento con prestamistas privados, difundir experiencia y así promover el desarrollo financiero (Armendáriz, 1999).
- e. Instituciones que financian capital de largo plazo para proyectos generadores de externalidades positivas, con largos periodos de arranque, en los que existan fallas de mercado originadas por información asimétrica (Levy *et al.*, 2007).

En suma algunas de las definiciones anteriores coinciden en que la banca de desarrollo otorga recursos de largo plazo para promover el desarrollo. Sin embargo también existen otras definiciones de banca de desarrollo en términos de las funciones que deben realizar, por ejemplo, de acuerdo con Clemente (2010) la banca de desarrollo en general tiene tres funciones principales: i) Ser el brazo financiero de la política económica, al canalizar recursos a sectores y rubros económicos considerados estratégicos; ii) fungir como complemento de la banca comercial, para atender los sectores que tienen dificultades de acceso al crédito y iii) ser promotora del desarrollo de mercados financieros.

Finalmente, las bancas de desarrollo han evolucionado con el tiempo, pero su justificación clásica es mitigar las fallas de mercado con la finalidad de lograr objetivos de política pública. El mandato general de la banca de desarrollo consiste en fomentar el desarrollo socioeconómico a través del financiamiento de actividades desempeñadas por sectores o segmentos económicos que son subatendidos por intermediarios financieros privados (BID, 2013).

1.3. Características de los Mercados Financieros Rurales

De acuerdo con Besley (1994) las características más destacadas de los mercados financieros rurales en los países en desarrollo son: i) Baja competitividad, ii) escasez de garantías y derechos de propiedad poco definidos, iii) bajo desarrollo de mercados complementarios (seguros) y débil marco legal, iv) dispersión geográfica e infraestructura carretera en mal estado, v) mercados segmentados y alta covarianza en los riesgos (actividad agrícola altamente riesgosa), vi) problemas de asimetría de la información y, vii) elevados costos de transacción. Además, de acuerdo con Caro (2003) los agentes de

crédito, sobre todo las instituciones formales de crédito, perciben a los pequeños productores como con baja capacidad de pago, nivel tecnológico muy limitado y con problemas serios de comercialización.

Entre 1950 y principios de los años noventa, las necesidades financieras de los sectores rurales de los países de América Latina dependían de un enfoque basado en la intervención gubernamental. La mayoría de los gobiernos de países de bajos ingresos trataron de proveer el desarrollo a través del uso intensivo del crédito, mediante programas que incluían tasas de interés subsidiadas y préstamos dirigidos a instituciones de crédito agrícola especializadas. El subsidio incorporado a los préstamos se presentó en dos formas: cobro de tasas de interés menores a las del mercado o condonación del pago de los préstamos (Adams, 1993). Sin embargo los resultados obtenidos después de décadas de implementación han sido ampliamente criticados debido a que no cumplieron con los objetivos planteados, no se mejoró el acceso de productores de bajos ingresos, no se mejoró la eficiencia productiva y no se redujo la pobreza.

A fines de los años ochenta y principios de los noventa, la mayoría de los países de América Latina comenzaron a realizar reformas globales en sus sistemas financieros, las cuales incluían la liberalización de las tasas de interés; la liquidación de algunos bancos estatales insolventes, la reforma y transformación de otros en instituciones de segundo piso; el mejoramiento de la supervisión y de las normas prudenciales; la reducción de los requisitos de encaje legal; la eliminación de programas de crédito dirigidos; y la apertura a los bancos extranjeros (Echeverría, 2001). Las consecuencias de estos cambios, según FAO (1995) fueron: i) beneficio principalmente a los productores más grandes y con

garantías; ii) los créditos no fueron oportunos, ni suficientes y; iii) tuvo pocos efectos sobre la productividad.

En los últimos años de la década de los noventa y en la actualidad, existe mayor competencia bancaria, mayor oferta de productos y servicios financieros sobre todo en áreas urbanas, para el medio rural se requieren aún reformas e innovaciones para incrementar la inclusión financiera. En esta fase resurgen las bancas de desarrollo como una respuesta a las restricciones crediticias, pero la intervención estatal está enfocada a buscar complementariedad con el sector privado y con especial atención en la autosostenibilidad financiera.

Los mercados financieros no funcionan de manera perfecta, debido a que las operaciones financieras están sujetas a “*información asimétrica*”: lo que significa que los prestamistas no disponen de información completa acerca de los prestatarios, en el sentido de que no conocen a ciencia cierta cuáles son sus verdaderos activos, en qué van a utilizar el préstamo, cuáles son las probabilidades reales de su disposición y capacidad para pagar, etc. Cuando la información es imperfecta, es decir si los prestamistas no pueden distinguir entre riesgos crediticios buenos o malos, puede surgir una “*selección adversa*” donde conforme a un nivel dado de tasas de interés, quienes representan el mayor riesgo crediticio son precisamente aquellos que piden préstamos (Rothschild y Stiglitz, 1976).

Una vez otorgado un préstamo, en un entorno de información imperfecta y costos positivos relacionados con el cumplimiento de los contratos, el prestamista queda expuesto a un “*riesgo moral*” de que el prestatario observe un comportamiento excesivamente riesgoso y, por lo tanto, esté en menores posibilidades de pagar el préstamo (Faias y Moreno, 2010).

Finalmente, es necesario reconocer los costos de transacción y su efecto en la distribución de los créditos en el mercado financiero rural. Para Vogel (2003), los costos de transacción no varían con relación al monto de crédito, además las características particulares del sector rural (dispersión geográfica, falta de garantías, estacionalidad del ingreso, estructura legal débil, etc.), ocasionan que los costos de transacción sean elevados tanto para el prestamista como para el prestatario, convirtiéndose en un obstáculo para tener acceso al crédito.

En este contexto, la banca de desarrollo se justifica para satisfacer las necesidades financieras de los actores o iniciativas económicas potencialmente viables que enfrentan dificultades para acceder al mercado financiero formal por tener niveles de capitalización bajos o no contar con historial crediticio, entre otros. Por lo que ayuda a reducir las fallas de mercado inherentes a la información asimétrica y a los altos costos de transacción que caracterizan al financiamiento del sector rural.

Por lo tanto, esta investigación se centra en estudiar en qué medida la Banca de Desarrollo del Sector Rural en México representada por los Fideicomisos en Relación con la Agricultura (FIRA) y la Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesca (Hasta 2013 llamada Financiera Rural), está contribuyendo a mejorar el acceso al financiamiento de los productores rurales, en particular los de menor nivel de capitalización, partiendo del hecho, de que tan solo el 6.2% de las unidades económicas rurales de México tienen acceso al crédito (SAGARPA y FAO, 2012).

1.4. Objetivos, preguntas e hipótesis de la investigación

1.4.1. Objetivos de la investigación

1. Analizar la dinámica de la cobertura financiera que constituye el objetivo central de cualquier institución de desarrollo, midiéndose a través de sus indicadores de amplitud, de profundidad, de alcance y de sostenibilidad de las dos principales instituciones gubernamentales que fungen como Banca de Desarrollo del Sector Rural (BDSR).
2. Realizar una comparación entre la banca de desarrollo rural mexicana con otras bancas de desarrollo de América Latina con cartera de crédito agropecuaria y/o rural, para establecer si dichas instituciones presentan estructuras y funcionamiento muy diferentes de las instituciones mexicanas y si su desempeño en profundidad y sostenibilidad es similar o diferente.
3. Identificar experiencias de financiamiento a productores rurales, para analizar cómo los diferentes actores que participan resuelven los problemas relacionados con información asimétrica, riesgo moral y costos de transacción.

1.4.2. Preguntas de investigación

1. ¿Cuál ha sido la dinámica de la cobertura financiera en la BDSR de México?
2. ¿Son la estructura y funcionamiento de la banca de desarrollo mexicana rural lo que explica su desempeño en profundidad y sostenibilidad financiera?
3. ¿Cuál es la tecnología de crédito y las características de los proyectos que permiten que algunas propuestas productivas puedan tener acceso al financiamiento y operar factiblemente?

1.4.3. Hipótesis

1. La BDSR en México ha tenido resultados limitados en su cobertura financiera debido a que ha incrementado su amplitud en términos de crecimiento en su cartera de créditos y en número de productores atendidos, pero el impacto en la profundidad financiera ha sido mínima ya que el financiamiento otorgado se concentra en productores medianos y grandes y en créditos de corto plazo. Además ha priorizado su sostenibilidad financiera para asegurar su permanencia.
2. La estructura y funcionamiento de las bancas de desarrollo con cartera de crédito agropecuaria y/o rural en América Latina no determinan su desempeño en profundidad y sostenibilidad financiera. Por ello los cambios actuales que enfatizan en subsidio a las tasas de interés y acceso indiscriminado al crédito, no desarrollaran mercados financieros sostenibles ni actividades productivas competitivas.
3. Las propuestas productivas que tienen acceso al crédito reducen sensiblemente sus costos de transacción y los de la fuente financiera mediante organización de productores y/o una articulación eficiente con sus clientes, presentan condiciones que les permiten reducir los problemas de riesgo moral e información asimétrica. Así mismo, la BDSR debería enfatizar en el desarrollo de sujetos de crédito bajo un proceso riguroso y profesional. Que los organice, los inserte al mercado de manera eficiente y les permita mejorar técnicamente.

1.5. Contenido de la tesis

Esta tesis está enmarcada en la modalidad de artículos, está integrada por cinco capítulos, los cuales se muestran en la Figura 1-1. El capítulo 1 es una introducción general de la investigación completa, se presentan los objetivos, las preguntas de investigación y las hipótesis establecidas.

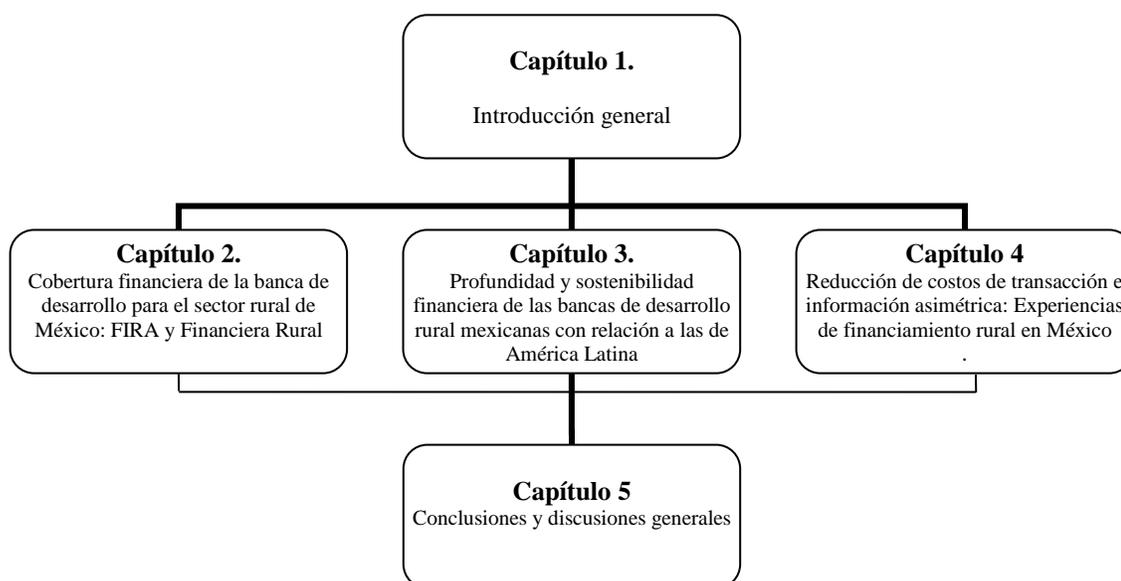


Figura 1-1. Estructura de la investigación

En el capítulo 2, se analizó la cobertura financiera de la banca de desarrollo en el sector rural de México en sus dimensiones de amplitud, profundidad, alcance y permanencia. Se concluyó que la banca de desarrollo del sector rural ha priorizado su sostenibilidad financiera, concentrándose en la amplitud y con pocos logros en alcance y profundidad, lo cual refleja un limitado desempeño como institución de fomento.

El capítulo 3, contiene un análisis de la profundidad y sostenibilidad de la cobertura financiera de bancas de desarrollo de América Latina y el Caribe, considerando las tendencias y la posición de las bancas de desarrollo rural mexicanas en términos de estos

indicadores. Los resultados muestran que la banca de desarrollo mexicana (FIRA y FinRural) corresponde en términos generales al modelo de bancas de desarrollo prevaleciente en América Latina, sin embargo las dependencias mexicanas presentan el desempeño más bajo en cuanto a profundidad y sostenibilidad.

Para el capítulo 4, se consideró pertinente realizar algunos estudios de caso de experiencias de financiamiento a productores que por sus características o circunstancias no eran considerados sujetos de crédito. Se analizó como las instituciones financieras resuelven problemas relacionados con información asimétrica, riesgo moral y costos de transacción. Finalmente en el capítulo 5 se presentan las principales conclusiones y discusiones de la investigación completa, destacando los hallazgos más importantes, la situación tendencial y prospectiva de la banca de desarrollo rural en México. Cabe destacar que cada artículo está estructurado de acuerdo con las indicaciones para autores emitidas por cada revista en la que se haya publicado o se pretenda publicar. Sin embargo en general cada uno tiene introducción; materiales y métodos; resultados y discusión; y conclusiones.

CAPITULO 2. COBERTURA FINANCIERA DE LA BANCA DE DESARROLLO PARA EL SECTOR RURAL DE MÉXICO: FIRA Y FINANCIERA RURAL¹

2.1. Introducción

Hasta la década de 1990, el financiamiento rural se caracteriza por una acentuada intervención del Estado, traducida en créditos dirigidos a productos y actividades específicas, imponiendo topes a las tasas de interés y transfiriendo subsidios a los deudores. Este enfoque justificaba la intervención del Estado en el mercado financiero, a partir del supuesto de que el crédito subsidiado y focalizado podía incrementar la producción agrícola y mejorar el nivel de vida de los pequeños productores (Vogel, 1993). Sin embargo, los resultados de este enfoque fueron negativos, ya que las bajas tasas de interés cobradas perjudicaron la viabilidad financiera de la banca de desarrollo, paralelamente la cartera de crédito se concentra en grandes y medianos productores, pues los costos de transacción no están en función del tamaño del crédito, mientras que los subsidios a los intereses si varían en proporción al mismo. Además se desarrolla una cultura de no pago y alta morosidad, pero sobre todo no se cumple el objetivo de que a través del crédito subsidiado se impulsaría el desarrollo agrícola (Nagarajan y Meyer, 2005).

El modelo de crédito dirigido y subsidiado fue fuertemente cuestionado desde fines de los ochentas dando origen a profundas transformaciones del sistema financiero rural y con ello al surgimiento de un nuevo modelo que se caracteriza entre otros factores por: i)

¹ Este capítulo ha sido publicado como: De La Vega, M.M., V. H. Santoyo, M. Muñoz, J.R. Altamirano (2014). “Cobertura financiera de la banca de desarrollo para el sector rural de México: FIRA y Financiera Rural”. *Estudios Sociales*, vol. XXII, núm. 44, julio-diciembre, pp. 225-248.

desregulación del mercado de crédito; ii) liberalización de las tasas de interés; iii) regulación prudencial y supervisión de intermediarios financieros no bancarios; iv) promoción de la movilización del ahorro y; iv) la reforma o liquidación de la Banca de Desarrollo del Sector Rural (BDSR) considerando su nivel de sostenibilidad (González, 2012).

En México, desde principios de los noventa, la BDSR ha tenido algunos cambios acordes a este nuevo contexto, los cuales destacan: i) opera con autonomía al evitar interferencias políticas; ii) adopta mecanismos de administración prudente de su cartera de riesgos; iii) procura la rentabilidad y; iv) opera bajo la supervisión de las autoridades correspondientes para asegurar su transparencia y viabilidad. Además proporciona otros servicios complementarios no financieros, como la capacitación y el desarrollo de sujetos de crédito e impulsa la creación y fortalecimiento de intermediarios no bancarios para mejorar la cobertura financiera.

Sin embargo, las reformas económicas y los ajustes a la BDSR, implican una drástica reducción de la cobertura financiera, así según los censos agropecuarios 1991 y 2007, las unidades de producción agrícola y/o forestal (UP) que tenían acceso al crédito, seguro o ambos en el primer censo alcanzan al 19%, para disminuir al 4% de las UP, en el segundo caso.

A partir de estos hechos, la presente investigación analiza la dinámica de la cobertura financiera, que constituye el objetivo central de cualquier institución de desarrollo, midiéndose a través de sus indicadores de amplitud, de profundidad, de alcance y de permanencia de las dos principales instituciones gubernamentales que fungen como

BDSR, los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) y la Financiera Rural (FinRural).

2.1.1. Desarrollo del sector financiero y crecimiento económico

Existen diversas opiniones respecto a la importancia que tiene el desarrollo del sector financiero en el crecimiento económico. Sin embargo, la teoría y la evidencia empírica coinciden en que existe una relación positiva entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico. Así por ejemplo, Levine (1997) compara información de diferentes países y encuentra que el desarrollo del sector financiero reduce el costo del capital y mejora la asignación de recursos, aumentando la cantidad y calidad de los proyectos de inversión, impulsando con ello el crecimiento económico.

Wenner y Proenza (2000) señalan tres razones que sustentan la relación del desarrollo del sector financiero con el crecimiento económico: i) Incentiva el potencial económico de más grupos de población y acelera el crecimiento económico; ii) Facilita la creación de nuevas empresas y la expansión e innovación de las ya existentes; y iii) Reduce la vulnerabilidad de la población rural ante eventualidades.

En síntesis, el desarrollo del sector financiero combinado con factores políticos y económicos puede ser un elemento que contribuya a impulsar la innovación en su sentido amplio, mejorar la asignación de recursos y reducir las brechas de productividad en las empresas, generando con todo ello crecimiento económico.

2.1.2. El papel de la Banca de Desarrollo

Una definición universalmente aceptada para la banca de desarrollo es la que la define como una institución financiera que ofrece principalmente financiamiento de capital a

largo plazo para apoyar proyectos generadores de externalidades positivas que no financiarían instituciones financieras privadas (Yeyati, Micco y Panizza, 2004).

Desde una visión más integral, Titelman (2003), define a la banca de desarrollo como un conjunto de instrumentos o funciones que surgen para complementar la acción privada de los mercados crediticios, desempeñando un papel importante en el fomento productivo, ya sea facilitando el financiamiento a los agentes económicos excluidos del mercado formal, ofreciendo instrumentos especiales o impulsando nuevas formas de intermediación financiera.

Otros autores como González (1998); Nagarajan y Meyer (2005); Pulgar (2006); ALIDE (2010); afirman que la banca de desarrollo satisface las necesidades financieras de los actores o de iniciativas económicas potencialmente viables que enfrentan dificultades para acceder al mercado financiero formal por tener niveles de capitalización bajos, no contar con historial crediticio y garantías, entre otros. Así esta banca responde a intereses ligados al desarrollo económico y social, como son los de desarrollo sectorial o regional, orientándose a financiar proyectos generadores de externalidades positivas o de bienes públicos. Además de la importancia que tiene para ayudar a superar crisis económicas, emprendiendo acciones para sostener el financiamiento al comercio y la inversión en el sector privado.

La presencia de la banca de desarrollo se ha justificado por la existencia de fallas de mercado generadas por la asimetría de la información, las cuales se refieren al hecho de que los agentes económicos que intervienen en una transacción no tienen el mismo nivel de información. En primer lugar la información insuficiente genera el problema de selección adversa, el cual ocurre cuando los prestamistas desconocen las características

particulares de los prestatarios y por lo tanto su conducta ante el riesgo, originando que se racione el crédito o bien que se eleve demasiado la tasa de interés, excluyendo a los prestatarios que no cuenten con suficiente información para demostrar su solvencia moral y que además no disponen de garantías colaterales; incluso a prestatarios con proyectos buenos y poco riesgosos. En segundo lugar, una vez otorgado el préstamo en un entorno de información asimétrica se da lugar al problema de riesgo moral, es decir a la posibilidad de no pago por parte del prestatario, debido a las dificultades que representa para el prestamista, principalmente de costos, hacer una supervisión y monitoreo estricto de la aplicación del crédito (Besley, 1994).

Las funciones de la banca de desarrollo deben ser dinámicas al modificarse en función del momento histórico y el contexto económico, definiéndose a partir de la política pública orientada al crecimiento económico de una nación, sin perder de vista el principio del equilibrio financiero (Titelman, 2003).

2.1.3. Cambios y ajustes de la banca de desarrollo para el sector rural en México

A finales de la década de 1980 en México surgen diversos cambios políticos y económicos, como son su incorporación al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), la eliminación del encaje legal, la liberalización comercial, la privatización y cierre de empresas públicas, el retiro del Estado de la actividad económica y el abandono del régimen de precios de garantía a productos agrícolas que caracterizaban al sector rural. La banca oficial del sector agropecuario estaba integrada entonces por el Banco Nacional de Crédito Rural (Banrural) que operaba como banca de primer piso y los Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA) como banca de segundo piso. La crisis económica de 1994-95 debilita aún más la economía rural y se genera una brusca

contracción del financiamiento. La cartera vencida de Banrural, el principal proveedor de crédito para el sector en esa época, alcanza al 45% en 1997 (Muñoz *et al.*, 2002).

A mediados del 2003 el Banrural se liquida y sustituye por la Financiera Rural. A diferencia de Banrural que dependía del presupuesto nacional, la Financiera Rural opera con un patrimonio propio, lo que significa que debe obtener ingresos suficientes y mantener bajos niveles de cartera vencida y morosidad para garantizar su sostenibilidad. Esta institución opera con menos de la mitad del personal y sus costos de operación son 60% menores de los que tenía Banrural en su último año de operación (Soto, 2008). Evidentemente, la oferta de crédito al sector por parte de FinRural no alcanza los volúmenes que solía ofrecer Banrural.

Del Ángel (2004), señala que en 1993 con la Ley de Autonomía del Banco de México (BANXICO), se imprime un nuevo carácter a FIRA, el banco central seguiría siendo fiduciario pero ya no tendría vínculo financiero con FIRA. En 1997 deja de recibir recursos en forma de subsidios por parte del Gobierno Federal para concederlos en forma de préstamos, pero aún recibe subsidios para otorgar servicios complementarios como capacitación y asistencia técnica. Esos cambios implicaban el convertirse en un organismo financieramente sostenible, por lo que en 1998 comienza a redefinir sus estrategias y forma de operar. Se trataba de convertir a FIRA en un organismo financiero que cumpliera con todos los requerimientos de capitalización, administración del riesgo y transparencia; para financiar al campo a través de redes de valor y apoyar a la economía rural en términos de producción, comercialización, y actividades complementarias que generaran valor.

2.1.4. Propósitos de la banca de desarrollo para el sector rural en México

Es importante considerar dos hechos para entender el papel que desempeña en la actualidad la BDSR.

Primero. A partir de la reforma económica que se inicia en la segunda mitad de los años ochenta, uno de los cambios importantes impulsados para mejorar la atención al sector rural fue la estratificación de la población para recibir servicios de diferentes instituciones de crédito, o bien de desarrollo social. Según lo señalado por Muñoz *et al.* (2002) y Deugd *et al.* (2006), los productores de bajo potencial productivo generalmente sin garantías serían atendidos a través de programas operados por dependencias como Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL); Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI); Secretaría de Economía; Secretaría de la Reforma Agraria (ahora Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano, SEDATU); Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas (CDI); Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). En el caso de productores con potencial productivo y sin acceso a la banca comercial, serían atendidos, con créditos a tasas preferenciales, tanto por Banrural como por FIRA. Finalmente los productores comerciales recibirían apoyos crediticios de la banca comercial quien podría descontar con la banca de desarrollo como los FIRA, Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). En la actualidad y a partir de esta segmentación de mercado, la BDSR atiende principalmente a productores con potencial productivo y capacidad de pago.

Segundo. Los FIRA y la FinRural no son instituciones de banca de desarrollo en el sentido estricto de la palabra. Los primeros son fideicomisos públicos para el financiamiento a actividades del medio rural; no reciben depósitos del público, sus recursos provienen de su patrimonio original, de la recuperación de créditos y prestación de servicios. Por su parte, la segunda, más que banca de desarrollo, se ajusta al concepto de agencia de desarrollo, no capta ahorro del público, sus recursos provienen del erario público para la constitución de su patrimonio inicial y su participación en los mercados se ajusta a un mandato puntual: contar con instrumentos que contribuyan a incrementar el acceso a servicios financieros disminuyendo asimetrías de información y costos de transacción (Morfín, 2009).

En suma, tanto FIRA como FinRural tienen como mandato canalizar recursos al sector con un propósito de fomento productivo y a la competitividad. El objetivo de combatir la pobreza a través de las microfinanzas, tanto en zonas rurales como urbanas es atendido por BANSEFI.

2.2. Materiales y métodos

La investigación se centra en el periodo comprendido entre el 2000-2011, el cual incluye la desaparición del Banrural, el surgimiento de FinRural, y la etapa en la que FIRA redefine su estrategia y forma de operar.

Dado que la cobertura financiera es un objetivo central para cualquier institución financiera de desarrollo, en este trabajo se analizan cuatro dimensiones de la misma, que

de acuerdo con Schreiner (1999) y González, Navajas, Schreiner, Meyer y Rodríguez (2000) se definen con los siguientes indicadores:

a) Amplitud. Se refiere a la extensión en términos de cantidad, número de clientes, superficie financiada, monto de financiamiento. En este trabajo la amplitud se medirá a través del financiamiento total, número de productores acreditados y superficie agropecuaria acreditada.

b) Profundidad. Es el valor que la sociedad le otorga al beneficio neto experimentado por un cliente dado. Algunas características indirectas y sencillas para “medir” profundidad son género (se favorece a las mujeres), lugar (se favorece la zona rural), grupo étnico (se favorece minorías), y acceso a los servicios públicos (se favorece los que carecen de acceso). En este caso la profundidad se evaluará con la proporción del financiamiento otorgado a productores de bajos ingresos (PD1), con la proporción de PD1 entre los productores acreditados, con la proporción de financiamiento dirigido a las regiones geográficas menos desarrolladas y con la proporción de financiamiento destinado a créditos de largo plazo.

c) Alcance. Se refiere a los diferentes tipos de servicios financieros y no financieros que ofrece un intermediario financiero. Este aspecto ayuda a diversificar los servicios y esto puede impactar positivamente en los otros aspectos de la Cobertura Financiera. En la presente investigación se valora el alcance considerando los diferentes tipos de créditos ofrecidos, tales como avío, refaccionario, simple, prendario, refrendo, quirografario, entre otros. En cuanto a los servicios no financieros, la dimensión de alcance se mide a través de los subsidios otorgados por el gobierno federal a la BDSR la cual los otorga como

apoyos tecnológicos y financieros a los productores e Intermediarias Financieras No Bancarias (IFNB).

d) Permanencia. Es el periodo de tiempo en que se mantiene la oferta de servicios financieros. La permanencia es difícil de medir porque ocurre en el futuro. La sostenibilidad financiera es un indicador aproximado, por lo que en este trabajo se consideró como indicador de permanencia al crecimiento del patrimonio institucional.

Las principales técnicas de recolección de la información aplicadas son la revisión documental y la entrevista. Las fuentes de información incluyen las reglas de operación de los programas operados por estas dos instituciones, los informes anuales de actividades, informes de autoevaluación, informes de evaluación externa, estadísticas e información proporcionada por las instituciones, información estadística del Banco de México (BANXICO), Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI), entre otros. Así mismo, se utilizan entrevistas semiestructuradas a funcionarios y ex funcionarios de FIRA, FinRural y de algunos Intermediarios Financieros No Bancarios.

Se construyeron dos bases de datos, una con información de FIRA y otra de FinRural desde el año 2000 al 2011. Las principales variables usadas son: financiamiento total, financiamiento por tipo de crédito, financiamiento por ramas productivas, financiamiento por región geográfica, financiamiento por segmento de productores (desglosado a su vez por tipo de crédito, tipo de intermediario financiero que los atiende, número de acreditados por segmento), así como, por tipo de intermediario financiero (desglosado en tipo de crédito y número de acreditados) y superficie acreditada.

2.3. Resultados y Discusión

FIRA y FinRural son las instituciones con mayor participación en el financiamiento al sector agropecuario, silvícola y pesquero en México. En 2011 entre ambas aportan el 65.6% (FIRA fondea el 51.5% y FinRural aporta el 14.1%); la banca comercial con recursos propios financió el 34.2% y el 0.2% restante otras instituciones (FIRA, 2011).

El peso que tiene la BDSR en el financiamiento rural y, el que tenga funciones de banca de primero y de segundo piso, se explica en gran parte por las características de la actividad agropecuaria que la hacen poco atractiva a las fuentes de financiamiento tradicionales, a saber: i) dispersión geográfica de las unidades de producción; ii) altos riesgos ocasionados por factores climáticos, incidencia de plagas y enfermedades; iii) ingresos estacionales con fuertes fluctuaciones y poco predecibles; iv) carencia de garantías por parte de los pobladores rurales y bajo acceso a seguros para mitigar los riesgos que representa la actividad agropecuaria; v) desconocimiento del sector agropecuario-rural por parte de la banca comercial; vi) poca experiencia de los productores rurales para tratar con instituciones financieras, aunado a su limitada capacidad gerencial y; vii) el sector es altamente politizado.

2.3.1. Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura

Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) están constituidos por cuatro fideicomisos públicos; fueron integrados en 1954 por el Banco de México. Al ser FIRA una banca de segundo piso, coloca el financiamiento a través de bancos comerciales e IFNB que atienden directamente a los productores.

2.3.1.1 Amplitud

Entre los años 2000 y 2011 la tasa de crecimiento medio anual del financiamiento de FIRA fue de 7.5%, con un crecimiento continuo a través de los años. Así en términos de montos reales, se observa un avance en este indicador de amplitud de la cobertura financiera.

En el periodo 2000 al 2003, la superficie y productores atendidos tuvieron una tasa de crecimiento medio anual de -17%, debido a que en ese momento FIRA estaba en una etapa de transición, aunado a que en 2003, Banrural que obtenía descuentos con dicha institución deja de operar. Posteriormente el número de acreditados se recupera, mientras que la superficie financiada se mantiene por debajo de la del inicio del periodo. Además, en el año 2004, FIRA inicia operaciones directas con las IFNB, con el objetivo de incrementar la cobertura financiera en términos de amplitud y profundidad. Los resultados se reflejan en el incremento de productores atendidos, que del 2004 al 2011 tuvo un crecimiento medio anual de 13.35%, mientras que la superficie financiada comienza a estabilizarse.

No obstante, la amplitud medida como productores atendidos, puede estar sobreestimada ya que si un mismo productor recibe más de un crédito al año, cada una de esas operaciones es considerada como un productor acreditado; así mismo cuando se acredita a una organización se considera con fines de cobertura que el financiamiento llega a todos sus socios.

El avance en la amplitud se ha dado fundamentalmente en términos de recursos adicionales, lo que se explica por el actual contexto de economía globalizada, en el que los productos agropecuarios se insertan en cadenas de comercialización más exigentes en presentación, trazabilidad, certificación, entre otros, en el que FIRA mantiene apoyos

crecientes por hectárea o beneficiario ya que estas actividades ahora requieren mayor disponibilidad de recursos.

2.3.1.2 Profundidad

La profundidad de la cobertura financiera por región geográfica de FIRA, ha permanecido sin cambios sustanciales, particularmente en las regiones Sur y Sureste que son consideradas como las menos desarrolladas del país y por lo mismo prioritarias. De esta forma el descuento en la región Sur ha tenido altas y bajas y en los tres últimos años del análisis ha observado decrementos. En la Sureste el comportamiento ha sido similar, registrándose una disminución de 9.4%, en el 2000; a 6.5% en el 2011.

El nuevo enfoque de FIRA, orientado a financiar redes de valor, en términos de producción, comercialización y actividades complementarias para generar valor; requería de productores con cierto nivel de competitividad y escala de producción, razón por la cual FIRA mantiene concentrada su operación en las regiones Occidente, Noroeste y Norte del país (Cuadro 2-1), en las cuales se encuentran la mayor parte de los sistemas de producción intensiva.

Cuadro 2-1. FIRA: Proporción del financiamiento por región (%)

Región	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Norte	22.9	25.7	21.8	28.2	22.4	20.2	23.1	20.2	20.2	19.4	20.5	21.5
Noroeste	24.6	26.6	22.6	17.9	22.8	23.7	23.6	27.2	22.9	24.8	25.0	25.4
Occidente	28.8	28.2	29.7	29.4	30.2	28.9	26.8	26.9	27.0	29.8	30.0	30.5
Sur	14.2	12.0	18.6	17.6	18.0	19.4	19.1	17.7	21.2	18.5	17.6	16.1
Sureste	9.4	7.6	7.3	6.9	6.6	7.9	7.4	8.0	8.7	7.5	6.8	6.5

Fuente: Elaboración propia con datos de FIRA.

La profundidad valorada a través del financiamiento orientado a productores considerados como PD1, con ingresos anuales netos menores a 1 000 salarios mínimos diarios, se ha estabilizado alrededor del 20% de los productores acreditados por FIRA y sigue representando una menor proporción en comparación con los productores PD3, que son los que obtienen ingresos anuales netos mayores a 3 000 salarios mínimos diarios (Cuadro 2-2). Este comportamiento se explica porque los productores de bajos ingresos se ubican en el sector de *commodities*, donde hay menor valor agregado, además por su nivel de competitividad, es más difícil que puedan hacer contratos de proveeduría con empresas medianas o grandes. Asimismo los costos de transacción de operar con este tipo de productores son más elevados y sus demandas de financiamiento son menores y suelen ser consideradas más riesgosas por la banca comercial y las IFNB.

Cuadro 2-2. FIRA: Proporción del financiamiento por tipo de productor (%)

Estrato de productor	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PD1	22	22	20	23	23	18	18	16
PD2	12	16	17	21	22	20	22	22
PD3	66	62	64	56	55	62	59	62

Fuente: Elaboración propia con datos de FIRA.

En este sentido dado que el 81% de los recursos descontados en promedio en los últimos cinco años por FIRA, se realiza a través de la banca comercial, se corrobora la evidencia de que en la mayoría de los países latinoamericanos la banca comercial se concentra en atender la demanda de créditos de los segmentos de ingresos medios y altos de las zonas rurales, destacando además que de todos los oferentes privados en áreas rurales, la banca comercial es la que tiene la más clara orientación al lucro, razón por la cual no se interesa

en incursionar en segmentos de productores de bajos ingresos (Buchenau e Hidalgo, 2002).

En el Cuadro 2-3, se aprecia que la colocación de recursos a través de la banca comercial en el estrato de productores PD1 disminuye, del 97.2% que representaba con respecto al total en 2004, a 78% en 2011. De igual forma, en cuanto a número de acreditados decrece del 97.8% al 65.6% en los mismos años. En contraste las IFNB, en recursos descontados y en número de acreditados incrementan notablemente la participación de este segmento de productores.

Cuadro 2-3. FIRA: Profundidad de cobertura por tipo de intermediario financiero

Intermediario Financiero	Profundidad (PD1)			
	% descuento		% de acreditados	
	2004	2011	2004	2011
Banca Comercial	97.2	78.0	97.8	65.6
IFNB	2.3	22.0	2.2	34.4

Fuente: Elaboración propia con datos de FIRA.

Una opinión recurrente ha sido que la banca comercial pudiera financiar con recursos propios a ciertos productores que actualmente atiende con recursos fondeados por FIRA, sin embargo esta banca actualmente se enfoca en atender básicamente a los sectores económicos secundarios y terciarios del país porque el nivel de riesgo es mucho más controlado, dada la alta revolvencia (ciclos operativos cortos) de estas actividades. Las cifras del Banco de México reportan que la banca comercial en el 2011 financió al sector privado desglosado por actividades en las siguientes magnitudes: servicios con un 26.8%, industriales con 25.6%, consumo con 24.4%, vivienda con 21.3 y agropecuarias, acuícolas y pesqueras con tan solo 1.9%, lo cual confirma el poco interés que tiene la banca comercial en el sector agropecuario (BANXICO, 2011).

De esta forma, de acuerdo a las entrevistas realizadas, en la condición actual en que se encuentra estructurada la banca comercial, en la que en general no cuenta con un área agropecuaria y/o rural, no es posible que ésta opere sin la intervención de FIRA, debido a que no es un asunto de financiamiento genérico únicamente, sino de financiamiento especializado en donde el conocimiento técnico de las actividades es fundamental, sobre todo para evaluar y administrar el riesgo.

En cuanto a la profundidad de acuerdo al tipo de crédito, se observa en el Cuadro 2-4 una tendencia a orientar mayores descuentos a créditos de avío (86%), que a créditos refaccionarios (14%). Una hipótesis que se plantea para explicar este comportamiento, es que la crisis económica de México en 1995, —cuando las tasas de interés se incrementaron en más del 100% generando grandes problemas de carteras vencidas—, contribuye a que productores y empresas con memoria de esta época, tengan reticencia a pedir préstamos de largo plazo por aversión al riesgo.

Otra explicación es la existencia de los subsidios a fondo perdidos otorgados por la SAGARPA, conocidos como Programa de Apoyo a la Inversión en Equipamiento e Infraestructura, lo cual representa una competencia fuerte para la banca por ser una alternativa más atractiva para los productores.

Cuadro 2-4. FIRA: Proporción del financiamiento por tipo de crédito

Tipo de crédito	% de financiamiento											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Avío	78.2	73.8	72.0	69.2	73.8	72.5	76.7	84.2	84.0	88.4	85.0	85.7
Refaccionario	21.8	26.2	28.0	30.8	26.2	27.5	23.3	15.8	16.0	11.6	15.0	14.3

Fuente: Elaboración propia con datos de FIRA.

Sin embargo, la opinión emitida por operadores de FIRA en general revela que en realidad los subsidios complementados con crédito, son una buena estrategia combinada para los

productores que tienen que recurrir al crédito para poder realizar su aportación y si no tuvieran acceso a este tipo de subsidios, tampoco adquirirían activos solo vía crédito. Por esta razón señalan que los recursos de SAGARPA más que reducir la cobertura de FIRA, la incrementan.

Para FIRA en cuanto a profundidad por tipo de crédito, no ha sido posible detonar el financiamiento a largo plazo, ni a través de la banca comercial, ni mediante las IFNB, disminuyendo aproximadamente en un 35% la proporción de descuento de financiamiento a largo plazo, esto al comparar datos de 2004 con el 2011.

2.3.1.3 Alcance

FIRA como banca de segundo piso, cuenta con un conjunto de instrumentos o servicios diseñados para la población atendida. El servicio más importante que tiene es el de proporcionar descuentos para otorgar créditos de avío y refaccionarios, con una tendencia marcada a apoyar más los créditos a corto plazo. Además con la finalidad de mejorar el impacto en la rentabilidad de los proyectos, FIRA proporciona servicios no financieros de apoyo integral a través del servicio de garantías, cobertura, apoyos financieros, los cuales son complementados con apoyos tecnológicos, como capacitación, asesoría, consultoría y fortalecimiento de estructuras técnicas y de promoción.

FIRA cuenta con diversos programas dirigidos al Sector Rural y Pesquero, los cuales se clasifican en apoyos financieros y apoyos tecnológicos, los que operan con subsidios otorgados por el gobierno federal.

Los apoyos financieros se otorgan a los beneficiarios a través de la banca comercial y las IFNB, con el propósito de facilitar el acceso al crédito de pequeños productores rurales y

bajar los costos de financiamiento al acreditado final. Los programas de apoyos tecnológicos se otorgan para el fortalecimiento de los productores, organizaciones económicas, empresas, intermediarios financieros y empresas de servicios especializados que favorezcan al sector; a través de capacitación, asistencia técnica, consultoría y transferencia de tecnología.

Los recursos otorgados a FIRA como apoyos financieros y tecnológicos presentan una tasa de crecimiento medio anual de -5.2% y si comparamos los recursos asignados en el año 2000 y los otorgados en el 2011, se observa que en términos reales tuvieron una reducción del 44.5%. Por lo tanto los resultados en cuanto a alcance de la cobertura financiera, dada esta situación, son muy limitados.

El hecho de que FIRA asocie los servicios financieros con los no financieros otorgados a los usuarios, es muy importante para desarrollar sujetos de crédito que puedan tener acceso al financiamiento; sin embargo en este momento no es posible medir aún el avance en este sentido, debido a que no se han definido los criterios en forma precisa y estandarizada para evaluar su impacto y únicamente se tienen cifras generales de cobertura en montos de los servicios no financieros.

2.3.1.4 Permanencia

En cuanto a sostenibilidad, de acuerdo a lo reportado por la propia institución en los últimos años, siempre ha tenido crecimiento en su patrimonio institucional, lo cual asegura su permanencia en el largo plazo.

Los incrementos en el patrimonio reportados por FIRA en términos reales en los años 2009, 2010 y 2011, comparados con el año inmediato anterior, son 2.6%, 2% y 1.6%

respectivamente. Además FIRA ha demostrado su sostenibilidad no solo en aspectos financieros, sino también en aspectos organizativos, ingresos para cubrir costos, profesionalización, logro de objetivos de largo plazo, compromiso con el futuro. Como muestra de esto, la institución en los últimos años ha recibido múltiples reconocimientos nacionales e internacionales, como “Mejor Empresa de Gobierno para trabajar en México”; en materia de transparencia y rendición de cuentas; por realizar las mejores prácticas financieras de desarrollo en la categoría de Información, Asistencia Técnica y Responsabilidad Social; y obtener las calificaciones más altas otorgadas en el país a instituciones financieras en calificación de riesgo (FIRA, 2011).

2.3.2. La Financiera Rural

En la trayectoria histórica de la Financiera Rural, se pueden identificar tres etapas: La primera que inicia en el momento de su surgimiento en 2003 y con una duración de tres años aproximadamente, donde se estructura y posiciona a la institución. La segunda etapa, fue de crecimiento, de seleccionar y estructurar una cartera de clientes y definir programas especiales. En la tercera etapa, la actual, se está trabajando en la consolidación de la institución, desarrollando estrategias de atención para los sectores económicos del medio rural que no habían sido tomados en cuenta, dando énfasis al sector forestal, turismo rural, proyectos de migrantes, indígenas y artesanos.

La población objetivo son personas físicas o morales que desarrollen cualquier actividad lícita en localidades menores de 50 000 habitantes, IFNB y Organismos Dispensores de Crédito (ODC).

2.3.2.1 Amplitud y profundidad

La amplitud de cobertura financiera de FinRural se ha incrementado, observándose una tasa de crecimiento medio anual en el financiamiento otorgado del 9% en montos reales, en el periodo comprendido entre el año 2004 al 2011. El financiamiento otorgado por FinRural al igual que FIRA se ha concentrado históricamente en tres regiones del país, Norte, Noroeste y Occidente.

Cuadro 2-5. FinRural: Proporción de financiamiento por región (%)

Región	% de financiamiento					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Occidente	28.8	33.8	34.2	24.0	23.6	23.7
Noroeste	27.5	26.0	24.6	24.4	21.9	22.3
Norte	23.2	20.0	20.1	28.1	29.2	27.9
Sur	10.8	10.1	11.6	16.5	16.5	17.6
Sureste	9.7	10.1	9.5	7.0	8.8	8.6

Fuente: Elaboración propia con datos de FinRural

La profundidad de cobertura financiera por región geográfica de FinRural, se ha incrementado en la región Sur, al pasar de 10.8%, en el 2006; a 17.6%, en el 2011; lo cual es un logro importante, pero en la región Sureste no ha sido posible mejorar este indicador porque ha disminuido la proporción de financiamiento de 9.7% a 8.6%.

Cuadro 2-6. FinRural: Proporción de financiamiento por tipo de crédito

Tipo de crédito	% de financiamiento					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Simple	42.7	45.8	40.5	46.5	50.0	52.7
Avío	40.2	37.0	27.3	25.2	24.3	20.7
Prendario	6.6	10.5	9.2	9.1	9.3	7.6
Refaccionario	4.8	4.8	4.7	3.3	3.0	4.0
Otros	5.7	1.9	18.3	15.8	13.4	15.0

Fuente: Elaboración propia con datos de FinRural

Respecto a la profundidad de cobertura financiera por tipo de crédito, en el Cuadro 2-6 se muestra, que la mayor parte del financiamiento se coloca a través de créditos simples, debido a que son ágiles de estructurar, por lo que se han convertido en el instrumento financiero más demandado en la Institución. Además de que los descuentos realizados a IFNB y ODC, se hacen a través de este instrumento.

Los créditos de habilitación o avío constituyen el segundo instrumento más importante de colocación para FinRural. Cabe destacar que desde el inicio de sus operaciones ha demostrado una tendencia a incluir muy pocos créditos refaccionarios (<5%), los cuales contribuyen a la capitalización y la innovación tecnológica de unidades de producción.

Es importante mencionar que FinRural no cuenta con información de cómo las IFNB y ODC otorgan el financiamiento por tipo de crédito a sus clientes, por lo que no es posible tener datos más precisos de cómo se distribuyen los recursos que otorga como banca de segundo piso.

De acuerdo a las entrevistas realizadas, en el medio rural hay necesidad de créditos refaccionarios, sin embargo no hay demanda debido a que la situación económica del país no es alentadora del todo, por lo que muy pocos productores toman el riesgo de obtener un crédito de largo plazo, el cual se paga con las utilidades de la actividad realizada, en contraste con los créditos de avío que se pagan con las ventas realizadas, por lo que su recuperación es más sencilla. De esta forma, FinRural no ha logrado incrementar la profundidad en el financiamiento a largo plazo, en el Cuadro 6 se observa incluso un decremento de 4.8% en el financiamiento a créditos refaccionarios con respecto al total ejercido en el 2006, comparado con un 4% en el 2011.

FinRural prácticamente no ha incrementado su operación como banca de segundo piso, en los últimos seis años ha operado en promedio en esta modalidad el 48% de sus recursos, debido en parte a que las IFNB y ODC no abundan, y es necesario realizar grandes esfuerzos para desarrollarlas. La estrategia de FinRural para incrementar la profundización se ha enfocado a crear más IFNB y ODC, opera con empresas pequeñas en lo que a capital contable y línea de crédito se refiere. En el horizonte de vida de FinRural, según datos proporcionados por personal de la institución, se han desarrollado aproximadamente 300 intermediarias financieras, han apoyado a cerca de 500 y actualmente operan con alrededor de 200.

La institución no cuenta con algún tipo de estratificación de productores para revisar la profundidad de cobertura financiera en estos términos, sin embargo, sí tienen los datos de los municipios en los que se ubica al acreditado y de esta forma podría ser posible revisar este indicador. Sin embargo, existe un estudio de Almeraya, Figueroa, Díaz y Figueroa-Rodríguez (2011), en el que concluyen que el desempeño de la Financiera Rural para promover el desarrollo en las zonas rurales no ha sido el idóneo, debido a que 75% de sus créditos históricos los ha colocado en las regiones que tienen un menor índice de marginación, mayor ruralidad urbano-metropolitana y que no tienen problemas de accesibilidad.

El que la institución no cuente con una estratificación definida del perfil de los productores que den una idea de la profundidad de cobertura financiera, además de que no cuenten con información más precisa de los intermediarios con los que opera de manera indirecta o como banca de segundo piso, puede indicar que para FinRural en estos momentos es más importante la amplitud que la profundización de la cobertura financiera.

2.3.2.2 Alcance

El alcance en la cobertura financiera se refiere a la diversidad o variedad de términos ofrecidos en el servicio de crédito y otros servicios complementarios para atender las necesidades de los usuarios en situaciones diferentes. En este sentido FinRural ofrece créditos en forma directa e indirecta a través de IFNB y ODC. Los créditos que predominan son los de corto plazo.

Además del financiamiento, cuenta con servicios no financieros tales como: asesoría, capacitación, coberturas, garantías líquidas y reducción de costos, brindados a través del Programa Integral de Formación, Capacitación y Consultorías para productores e intermediarios financieros rurales y Programas de Apoyo para facilitar el acceso al financiamiento rural. Es preciso definir y estandarizar criterios para evaluar el impacto de estos servicios tomando en cuenta el propósito principal de la institución. Las evaluaciones externas de dichos programas, señalan que han cumplido con las metas establecidas, sin embargo no existe una evaluación de su impacto, realizada con metodologías rigurosas que den mayor certeza a los resultados obtenidos.

En contraste con FIRA, se observa una tasa de crecimiento media anual de 17.5% en los recursos asignados por parte del gobierno federal para apoyos financieros y tecnológicos para que FinRural brinde servicios adicionales al crédito. Sin embargo en términos reales los recursos otorgados en el año 2011 se redujeron 18.4% comparado con los obtenidos en el 2010.

2.3.2.3 Permanencia

La permanencia de la cobertura financiera de una institución es importante porque además obliga e impulsa a mejorar en otros aspectos que aseguren su horizonte de vida a futuro. Al respecto, FinRural ha logrado mantener una estructura administrativa compacta, apearse a sanas prácticas bancarias y a mantener la sustentabilidad de su patrimonio prestable a través del tiempo.

En general podría decirse que FinRural tiene una situación positiva en cuanto a su permanencia en el tiempo, ya que en los años 2007 al 2011, su patrimonio inicial se ha incrementado en términos reales en 23%, 24%, 15%, 16% y 14% respectivamente, lo cual se ha logrado al obtener utilidades positivas y por lo tanto rendimientos sobre activos y patrimonio aceptables. Además, ha realizado una serie de convenios estratégicos con diversas dependencias federales y gobiernos estatales para fomentar la mezcla de recursos, complementando subsidios y financiamiento, con la finalidad de potenciar el impacto económico en los productores rurales.

2.4. Conclusiones

La BDSR mexicana ha incrementado la oferta de recursos financieros para el sector a través de agentes privados, como banca de segundo piso, o en forma directa con los productores, como banca de primer piso; pero ha avanzado poco en el desarrollo de sujetos de crédito capaces de aprovechar oportunidades comerciales, de desarrollar encadenamientos productivos competitivos o de impulsar la innovación.

La BDSR ha priorizado los aspectos de amplitud y de permanencia de la cobertura financiera, ya que muestra un crecimiento sostenido de los recursos canalizados al sector

y de su patrimonio institucional. El buen desempeño en estos aspectos, le da a la BDSR un carácter de intermediario financiero eficiente, sin embargo, sus resultados acerca del alcance y profundidad de la cobertura financiera muestran un desempeño limitado como institución de desarrollo.

La BDSR ha tenido poco avance en cuanto a profundidad, medida en términos de los productores de bajos ingresos (PD1) atendidos o de la mejor distribución regional del financiamiento. Sin embargo, dado que el propósito principal de la BDSR es el fomento de la competitividad sectorial, es conveniente incorporar otros indicadores de profundidad relacionados con el tipo de proyectos financiados. Tales como proyectos de innovación productiva, comercial u organizativa; de integración de cadenas productivas; de reconversión productiva; de inserción a mercados dinámicos; de desarrollo de proveedores; o de servicios ambientales, entre otros.

Adicionalmente para fortalecer el indicador de profundidad se tendrían que considerar además del número de PD1 atendidos, también los empleos generados, ya que financiar proyectos con productores medianos y grandes que generen un número importante de empleos directos e indirectos, puede ser un buen mecanismo de combate a la pobreza.

En la perspectiva de alcance, la BDSR mexicana está orientada sobre todo en créditos de corto plazo. Para incrementar el financiamiento de mediano y largo plazo es necesario potenciar más los servicios no financieros tanto a intermediarios financieros, como a usuarios de crédito. Estos servicios son fundamentales para el desarrollo de sujetos de crédito competitivos y con menor riesgo, que demandarían inversiones para proyectos con mayor pertinencia y viabilidad.

Hasta el momento, la BDSR ha generado información para obtener indicadores de amplitud y permanencia de la cobertura, pero no cuenta con indicadores adecuados de profundidad y alcance. Estos últimos son importantes para valorar el papel que desempeña la BDSR en el impulso al fomento productivo.

CAPITULO 3. PROFUNDIDAD Y SOSTENIBILIDAD FINANCIERA DE LAS BANCAS DE DESARROLLO RURAL MEXICANAS CON RELACIÓN A LAS DE AMÉRICA LATINA²

3.1. Introducción

Una definición universalmente aceptada para la banca de desarrollo no existe, sin embargo estas instituciones se caracterizan por otorgar financiamiento de capital a largo plazo para proyectos generadores de externalidades positivas, que generalmente no son del interés de otras instituciones financieras, además de que sus activos son propiedad gubernamental de manera total o parcial (Micco *et al.*, 2007). Como sinónimos de banca de desarrollo se utilizan términos como bancos de fomento, bancos del gobierno, instituciones financieras de desarrollo o instituciones financieras de fomento (Huidobro, 2012).

3.1.1. Antecedentes y reformas de los mercados financieros

El enfoque de intervención de la banca de desarrollo ha tenido importantes transformaciones a partir de las reformas financieras asociadas al ajuste estructural de los ochentas. Desde entonces, la mayoría de los países de América Latina y el Caribe realizaron una serie de reformas macroeconómicas en aspectos fiscales, laborales y de seguridad social. Aunado a estos cambios se dieron las reformas financieras para promover la competencia entre intermediarios financieros, para lograr incrementar la

² Este capítulo se encuentra en la segunda ronda de revisión en la revista *Análisis Económico*, con fecha de reenvío del 13 de marzo del 2015.

profundización financiera y desarrollar las condiciones para mejorar la eficiencia en el proceso de intermediación financiera.

Antes de implementar estas reformas financieras en América Latina, los sistemas financieros se caracterizaban por tener un alto grado de intervención estatal a través de otorgamiento de subsidios, topes a las tasas de interés, altos encajes legales y, segmentación de mercados, todo lo cual limitaba la competencia entre entidades financieras y por lo tanto el desarrollo de los mercados financieros.

El modelo de crédito dirigido y subsidiado fue fuertemente cuestionado desde fines de los ochentas y se promovió un nuevo modelo que se caracteriza por: desregulación del mercado de crédito, liberalización de las tasas de interés, regulación prudencial y supervisión de intermediarios financieros no bancarios, promoción de la movilización del ahorro y, de acuerdo a su nivel de sostenibilidad, la reforma o liquidación de las bancas de desarrollo del sector rural (González, 2012).

Marulanda (2005) señala que la represión financiera característica de la mayoría de los países latinoamericanos antes de la década de los noventa y la falta de un marco regulatorio adecuado limitaba la competencia y por lo tanto la profundización, en términos de llegar a la población considerada como prioritaria (mujeres, jóvenes, indígenas, pequeños productores rurales), a las regiones atendidas (periurbanas, rurales, altamente marginadas) o bien, a los tipos de crédito otorgados (proporción de créditos refaccionarios).

No obstante, las reformas financieras no lograron el acceso a los servicios financieros para la población de menor desarrollo ya que las fallas de mercado limitaron la intermediación

de recursos hacia todas las actividades productivas que si bien contribuyen al crecimiento económico, tienen una rentabilidad privada inferior a la social.

Las fallas de mercado y sus efectos se intensifican en los países y regiones con menor infraestructura e institucionalidad. Por lo tanto su corrección es clave para romper el círculo vicioso que impide financiar actividades productivas relevantes y movilizar los recursos eficazmente. Este es el principal argumento que justifica la presencia de los bancos de desarrollo en el sector rural en la actualidad.

3.1.2. La banca de desarrollo como instrumento para reducir fallas de mercado

Kampel y Rojze (2004), afirman que los mercados financieros llevan a cabo transacciones de naturaleza diferente a la mayoría de los mercados. Por un lado los contratos de crédito involucran un intercambio intertemporal, debido a que entregan recursos presentes contra la aceptación explícita de compromisos de pagos futuros. Antes de aceptar dicho contrato se evalúa al posible deudor en cuanto a su capacidad y voluntad futura de pago, para medir el riesgo de incumplimiento futuro del contrato. Estos factores explican la alta propensión en los mercados financieros de generar fallas que obstruyan su funcionamiento. La información asimétrica, que se origina por la falta de información que tiene el oferente del crédito acerca del deudor, puede evitar el otorgamiento de créditos a largo plazo y además puede implicar el racionamiento del crédito o su inadecuado acceso a agentes económicos, regiones y sectores productivos.

La segmentación del mercado de crédito en el sector rural ocurre por las características idiosincráticas de los productores y por los riesgos sistémicos que enfrentan las actividades agropecuarias, tales como sequías, presencia de plagas, enfermedades,

inundaciones, ciclones, cambios en los precios, entre otros. González (2001) afirma que tales eventos suceden en forma simultánea y modifican el comportamiento de los productores ocasionando problemas de recuperación generalizados en todo un sector.

Se reconocen dos situaciones que generan la información asimétrica, una es la selección adversa y la otra es el riesgo moral. La selección adversa de acuerdo con Besley (1994) ocurre en el mercado financiero cuando los prestamistas no conocen la conducta de los prestatarios ante el riesgo, tendiendo por esta razón a reducir la cantidad a prestar. La tasa de interés no es suficiente para asignar los recursos disponibles entre los demandantes, debido a que al subir las tasas de interés con el objetivo de cubrirse del riesgo se puede estar excluyendo proyectos buenos y poco riesgosos, pero que no son rentables con esas tasas de interés, y estar aprobando créditos a los prestatarios con proyectos más riesgosos y con alta probabilidad de no pago. Wenner y Proenza (2000), señalan que el riesgo moral, se origina ante la posibilidad de no pago del proyecto por la dificultad del prestamista de saber qué hace el prestatario con el crédito.

Para reducir las fallas de mercado, las instituciones financieras y los deudores incurren en costos de transacción muy importantes, para obtener y procesar información. El costo de investigar a un prestatario, darle seguimiento y monitoreo son costos de transacción para el prestamista. Los costos de transporte, honorarios legales, gastos administrativos y el tiempo invertido en realizar trámites, son costos de transacción para el prestatario. Los costos de transacción se elevan tanto para prestamistas como para prestatarios debido a la dispersión geográfica de las áreas rurales y la falta de infraestructura vial, entre otros factores (González, 1998).

Las fallas de mercado son las que justifican en gran medida la intervención gubernamental a través de las bancas de desarrollo, básicamente mediante dos modalidades. Las bancas de desarrollo de segundo piso, cuya función primordial es descontar líneas de crédito a largo plazo de proyectos a través de intermediarios financieros bancarios y no bancarios. La otra forma de intervención puede ser como banca de primer piso, es decir que opere directamente otorgando créditos al sector privado. El argumento principal de esta participación es que los bancos privados se interesan muy poco en ciertos sectores productivos, regiones geográficas y segmentos de población del sector rural, ya que para la banca privada representan mayor interés los créditos de consumo, comerciales o de servicios, que son de corto plazo, tienen mayor revolvencia, mayores tasas de interés y menores riesgos, y por lo tanto les generan mayores utilidades.

Sin embargo Gutierrez *et al.* (2011) sostienen que hay otras formas de intervención que podrían abordar las fallas del mercado directamente y que podrían ser menos costosas y más oportunas. Por ejemplo, las reformas destinadas a mejorar la disponibilidad de historial de crédito y la capacidad de hacer efectivas las garantías podrían ser más eficaces para facilitar el acceso al crédito que el suministro de crédito directo a través de la banca de desarrollo.

3.1.3. Las bancas de desarrollo como instrumento de fomento

La agricultura y en particular la agricultura familiar tiene un papel fundamental para mejorar la seguridad alimentaria de América Latina y el Caribe, además de que la agricultura familiar emplea a trabajadores que viven en riesgo de caer en situación de pobreza y desnutrición, quienes tendrían muy pocas opciones de incorporarse a otra

actividad productiva. La agricultura familiar es heterogénea, en cuanto a escala y acceso a recursos; diferencias en la dotación de capital, tierra, recursos naturales y acceso diferenciado a bienes y servicios públicos. Lo anterior genera brechas en cuanto a la capacidad de innovación, diferentes estructuras de producción y consumo, distinta participación en los mercados laborales y diferentes estrategias de diversificación de ingresos (CEPAL, FAO e IICA, 2014).

De esta forma el peso que tiene la banca de desarrollo en el financiamiento rural se explica en gran parte por las características de la actividad agropecuaria que la hacen poco atractiva a las fuentes de financiamiento tradicionales, a saber: i) dispersión geográfica de las unidades de producción; ii) altos riesgos ocasionados por factores climáticos, incidencia de plagas y enfermedades; iii) ingresos estacionales con fuertes fluctuaciones y poco predecibles; iv) carencia de garantías por parte de los pobladores rurales y bajo acceso a seguros para mitigar los riesgos que representa la actividad agropecuaria; v) desconocimiento del sector agropecuario-rural por parte de la banca comercial; vi) poca experiencia de los productores rurales para tratar con instituciones financieras, aunado a su limitada capacidad gerencial y; vii) el sector es altamente politizado (De La Vega *et al.*, 2014).

Huidobro (2012) señala que la banca de desarrollo debe canalizar recursos de largo plazo para apoyar el desarrollo, debido a que las labores de fomento generalmente no son atractivas para los bancos privados porque pueden generar externalidades positivas, cuyos beneficios no son capturados por el propio banco privado. No obstante, la intervención estatal puede obstaculizar el desarrollo de los mercados financieros, por lo que se debe realizar en forma escrupulosa para ser eficaz y generar más beneficios que costos sociales.

Generalmente los bancos de desarrollo tienen un objetivo de política que está estrechamente relacionada con el desarrollo económico de un país o de un sector determinado. Se considera que idealmente deberían ser un instrumento de política gubernamental eficiente y eficaz para cubrir vacíos estructurales del financiamiento y además desempeñar un papel anticíclico en las crisis económicas, cuando interviene inyectando liquidez y mitigando la contracción del crédito para reactivar la actividad económica. (Gutierrez *et al.*, 2011).

En sus orígenes, las bancas de desarrollo en América Latina apoyaban en mayor o menor medida el crecimiento económico. Los recursos provenían principalmente del gasto público. Después de la liberación financiera las bancas de desarrollo orientan su actividad de acuerdo con las políticas de los gobiernos, además sus efectos sobre la economía dependen de la calidad de tales políticas y de la eficacia de las propias instituciones (ALIDE, 2010).

La intervención del estado a través de la banca de desarrollo en el sector se justifica también por la necesidad de proveer servicios que tienen carácter de bien público (desarrollo de capacidades, generación y difusión de información). Así el planteamiento actual de la banca de desarrollo tiene un enfoque menos intervencionista, ya que busca una coordinación con el funcionamiento de la economía de mercado, conciliando funciones de interés social con la sostenibilidad de la institución. Por lo tanto, es preciso evaluar la rentabilidad social y la rentabilidad privada de los posibles proyectos que financiará una banca de desarrollo. Además la acción de la banca de desarrollo debe ser temporal, con plazos definidos para desarrollar sujetos de crédito para que después sean atendidos por la banca comercial u otras instituciones financieras.

Los bancos de desarrollo tienen una diferencia trascendental con respecto al sector privado que tiene que ver con el mandato de suplir aquello que el mercado por sí solo no provee. De esta forma, los bancos de desarrollo tienen un potencial significativo para generar adicionalidad en sectores y segmentos económicos con restricciones crediticias, contribuyendo a i) incrementar la profundización financiera, su objetivo básico; ii) el logro de metas específicas del desarrollo, involucrándose en prioridades de política pública; iii) financiar inversiones en sectores con externalidades positivas; iv) movilizar recursos del sector privado, compartiendo el financiamiento y los riesgos de los proyectos; v) estimular y estructurar la demanda de financiamiento, interactuando con el resto de políticas públicas de fomento productivo de sectores o áreas estratégicas para el desarrollo y facilitando la entrega de bienes y servicios públicos; y vi) desempeñar un rol en la política anticíclica cuando surgen crisis financieras o económicas (BID, 2013).

En suma, las bancas de desarrollo tienen un objetivo de política de fomento esencial en el sector agropecuario y rural, además de representar un instrumento relevante para corregir fallas de mercado.

Recientemente De La Vega *et al.* (2014) señalan que para el caso de México la banca de desarrollo para el sector rural muestra un reducido alcance y profundidad, aun cuando ha incrementado su amplitud y mejorado notablemente su sostenibilidad. Como continuidad de ese trabajo, en el presente se hace una comparación con otras bancas de desarrollo de América Latina con cartera de crédito agropecuaria y/o rural, donde el proceso de ajuste de estas instituciones financieras fue realizado bajo los mismos principios que en México; con el propósito de establecer si dichas instituciones presentan estructuras y

funcionamiento muy diferentes de las instituciones mexicanas y si su desempeño en profundidad y sostenibilidad es similar o diferente.

3.2. Materiales y métodos

La investigación compara 35 bancas de desarrollo distribuidas en 18 países de América Latina y el Caribe, con cartera de crédito agropecuaria y/o rural, ya sean especializadas o multisectoriales, que brindan servicios financieros y no financieros (Anexo 1). Las bancas mexicanas referidas en este trabajo son los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) y Financiera Rural (FinRural)³.

La identificación de las bancas de desarrollo que realizan actividades en el sector agropecuario y rural se hizo a partir de una consulta realizada vía electrónica con la Asociación Latinoamericana de Instituciones de Desarrollo (ALIDE), en la cual se solicitó información actualizada acerca de las bancas antes señaladas. La recomendación de ALIDE fue consultar el trabajo titulado “América Latina y el Caribe. Banca de Desarrollo Rural. Principales Indicadores”, en el cual se concentran datos generales e información de cuentas e indicadores financieros de cada banca.

Se consultaron además las páginas WEB de cada institución para revisar sus informes de actividades, memorias de sostenibilidad, presentaciones institucionales y otros documentos con la finalidad de actualizar la información, sin embargo un gran número de instituciones no cuentan con información completa, desagregada y actualizada.

³ A finales de 2013 México aprobó una reforma financiera en la cual esta institución amplía su campo de acción, se le asigna un nuevo mandato y nombre llamándose en la actualidad Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesca; no obstante dado el periodo de análisis de la investigación el nombre utilizado en este trabajo será Financiera Rural.

Por ello aunque la base de datos utilizada es la más completa y disponible en el periodo de realización del presente trabajo de investigación, es importante señalar que dentro de la misma existen vacíos de información de algunas bancas de desarrollo en algunos años, o bien, en algunos rubros, además la información llega solo hasta el año 2008. En el siguiente cuadro se muestran las variables utilizadas y las consideraciones correspondientes para cada una.

Variables	Consideraciones
Años operando	Periodo en años, desde que inició operaciones el banco de desarrollo y hasta el 2008.
Modalidad operativa	Se refiere a si opera como banco de 1er piso (directa); como banco de 2do piso (opera a través de alguna institución financiera); o bien mixta (opera en el 1ro y 2do piso). Se presentan los datos como distribución porcentual de la cartera de crédito total distribuida de acuerdo a la modalidad operativa.
Propiedad del capital	El capital del banco puede ser público o mixto (público y privado). Los datos se refieren a la distribución porcentual del capital total de acuerdo a la propiedad del mismo.
Orientación sectorial	El banco puede atender diversos sectores (multisectorial) o estar especializado en algún sector específico (en este caso agropecuario y rural). Los datos se refieren a la distribución porcentual de la cartera de crédito de acuerdo a la orientación sectorial.
Captación del público	Puede o no estar facultado para captar ahorros.
Provisión de garantías	Puede o no estar facultado para proveer garantías.
Asistencia Técnica y capacitación	Puede o no estar facultado para brindar asistencia técnica y capacitación.
Suministro de información	Puede o no estar facultado para generar y suministrar información.
Desarrollo de programas de fomento	Puede o no estar facultado para desarrollar programas de fomento.
Cartera de crédito	Tasa Media de Crecimiento Anual (TMCA) de la cartera de crédito.
Crédito de mediano y largo plazo	Porcentaje de cartera de crédito de mediano y largo plazo con respecto al total de la cartera.
Patrimonio institucional	Tasa Media de Crecimiento Anual (TMCA) del patrimonio institucional.

Se parte de que cada uno de los países de los que se analizan sus bancas de desarrollo, son diferentes en cuanto a superficie, número de habitantes y la proporción de su población rural, tamaño de su economía e importancia del sector agropecuario; esto se refleja en su política agrícola, su política financiera, prioridades y en general en sus políticas públicas.

En este trabajo se comparan la estructura y funcionamiento de las bancas de desarrollo y su desempeño de la cobertura financiera, que es un objetivo central para cualquier institución financiera de desarrollo, en términos de dos aspectos específicos que son (Schreiner, 1999 y González *et al.*, 2000):

a) Profundidad, es el valor que la sociedad le otorga al beneficio neto experimentado por un cliente dado. Algunas características indirectas para “medir” profundidad son género (se favorece a las mujeres), lugar (se favorece la zona rural), grupo étnico (se favorece minorías), y acceso a los servicios públicos (se favorece los que carecen de acceso). En este trabajo se consideró como indicador de la profundidad a la proporción de la cartera de crédito otorgada en el mediano y largo plazo frente a la cartera total, debido a la importancia que representa este tipo de financiamiento para la capitalización e innovación de las unidades de producción y que los bancos comerciales prefieren otorgar créditos de corto plazo.

b) Sostenibilidad, es el periodo de tiempo en que se mantiene la oferta de servicios financieros, o bien su permanencia en el tiempo. La sostenibilidad es difícil de medir porque ocurre en el futuro. En este estudio se consideró la TMCA del patrimonio institucional, el cual se considera un indicador aproximado.

Otros aspectos de la cobertura financiera son la amplitud y el alcance. La amplitud tiene que ver con la medida de la dimensión de atención de los servicios otorgados, en este caso por las entidades de desarrollo analizadas. Con la información disponible como indicador de amplitud se podría haber considerado la TMAC en la cartera de créditos, en número de acreditados o ahorradores, de hecho se realizó el cálculo para la cartera de créditos, sin embargo no se incluyó en los resultados y discusión debido a que en los bancos

multisectoriales, los cuales representan el 54.3% de los bancos de desarrollo estudiados, no se contaba con información desagregada de qué sector había incrementado o disminuido la cartera de crédito. Algo similar ocurrió al intentar analizar el alcance que se refiere a los diferentes tipos de servicios financieros y no financieros que ofrece un intermediario financiero. En este trabajo se consideran como servicios no financieros a la asistencia técnica y capacitación, suministro de información y desarrollo de programas especiales de fomento.

Se realizaron pruebas estadísticas para identificar asociaciones entre variables. Para complementar el análisis se revisaron otros indicadores del entorno como el Producto Interno Bruto (PIB), el Producto Interno Bruto Agrícola (PIBA), la distribución de la población rural, el “Global Competitiveness Index” y el índice de fragmentación de tierras.

Las principales fuentes de información fueron artículos científicos y de divulgación, estudios y estadísticas del Banco Mundial, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la Asociación Latinoamérica de Instituciones de Desarrollo (ALIDE), el Instituto Peruano de Investigaciones, informes de actividades y sostenibilidad de cada banco de desarrollo objeto de estudio.

3.3. Resultados y Discusión

Dentro de los países cuyas bancas de desarrollo se analizan en este trabajo, se encontró que los que tienen actividad agropecuaria importante dentro de su economía y en los que su proporción de población rural es considerable son: Paraguay, Nicaragua, Bolivia, Guatemala, Honduras y El Salvador (Cuadro 3-1). En contraste en México el aporte del

sector agropecuario a la economía es bajo, aun cuando aproximadamente una cuarta parte de su población total es rural.

Cuadro 3-1. Producto Interno Bruto Agropecuario (% del PIB) en función de la Población Rural (% Población total) en el año 2008

País	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	R. Dominicana	Uruguay	Venezuela
Población rural	8	34	16	12	26	37	34	37	52	50	23	43	27	40	24	32	8	7
PIBA (% PIB)	10	15	2	4	7	6	10	10	13	12	3	18	6	23	6	6	8	3

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

El indicador macroeconómico más utilizado para medir la profundidad financiera de un país es el financiamiento al sector privado como proporción del Producto Interno Bruto (PIB).

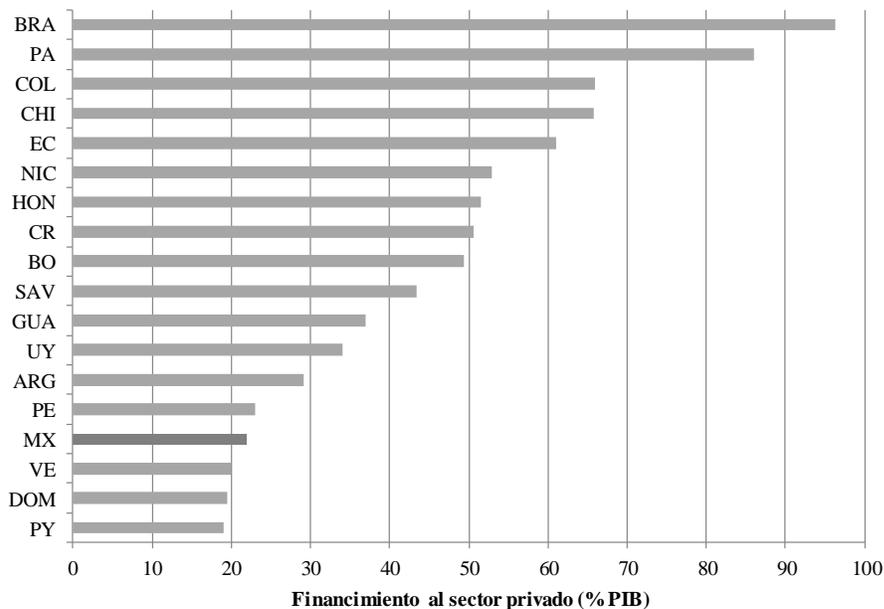


Figura 3-1. Financiamiento al sector privado/ Producto Interno Bruto del año 2008

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.

Nota: El financiamiento al sector privado se refiere a los recursos financieros otorgados al sector privado, por ejemplo mediante préstamos, compra de valores que no constituyen una participación de capital y créditos comerciales y otras cuentas por cobrar, que crean un derecho de reembolso. En el caso de algunos países, estos derechos incluyen el crédito a empresas públicas.

En la Figura 3-1 se muestra que México es uno de los países con uno de los sistemas financieros menos profundos, después de Paraguay, República Dominicana y Venezuela, en comparación con los países con mayor profundidad como Brasil, Panamá, Colombia y Chile.

El BID (2004) señala que si la oferta de crédito se frena o contrae puede obstaculizarse la inversión, el crecimiento y la prosperidad de la economía. Además sostiene que hay una alta correlación entre el crédito y el Producto Interno Bruto (PIB).

3.3.1 Estructura y funcionamiento de las bancas de desarrollo

En el Cuadro 3-2 se muestran algunas de las características principales de los bancos de desarrollo con cartera de crédito agropecuaria y rural. Destaca, que la mayor parte de dichos bancos opera en el primer piso, lo que indica la tendencia de que en la región la banca comercial tenga poco interés en invertir en el sector rural. No obstante, hay algunos bancos de desarrollo que operaban en ambas modalidades y han reducido su operación como banca de segundo piso, como ejemplo Agrobanco de Perú; que en el año 2002 colocaba el 7.2% de sus recursos como banca de primer piso y para 2012 colocaba en esa misma modalidad el 92% de su cartera (Wiener, 2013).

Estos cambios en la modalidad de operación pueden deberse también a ciertos contextos políticos internos de cada nación, debido a que al operar de manera directa con los productores proporciona mayor presencia del gobierno, la cual puede ser usada con fines políticos partidarios, aunque también operar como banca de primer piso asegura focalizar con mayor precisión el financiamiento de actividades estratégicas e integrar a segmentos de población excluidos, contribuyendo de esta forma al desarrollo del sector.

En América Latina los bancos de desarrollo que cuentan con cartera agropecuaria o rural se caracterizan por ser en general de propiedad pública (85.7%). Con relación al tema de la propiedad de los activos de los bancos de desarrollo, existen diversos debates con respecto a la justificación de la existencia de dichos bancos, y más aún si la propiedad de los activos debe ser pública debido a que históricamente la sostenibilidad financiera de estas instituciones ha sido nula o insuficiente. Sin embargo Adrianova *et al.* (2010), señala que existe abundante evidencia empírica que demuestra que los bancos públicos pueden ser tan eficientes como los privados, concluyendo además en su trabajo que los países con bancos públicos tienen en promedio, un crecimiento más rápido que los países con poca o ninguna propiedad estatal de los bancos.

Cuadro 3-2. Características generales de bancos de desarrollo con cartera agropecuaria y/o rural de América Latina vs las instituciones mexicanas

Característica	Número	%	FIRA	FinRural
Modalidad operativa	No. de BD			
1er piso	18	51.4		
2do piso	11	31.4	√	
1er y 2do piso	6	17.1		√
Propiedad	No. de BD			
Público	30	85.7	√	√
Público y privado	5	14.3		
Orientación Sectorial	No. de BD			
Multisectorial	19	54.3		
Agropecuaria y/o rural	16	45.7	√	√
Años operando	No. de años		54 años*	5 años*
Moda	35			
Mediana	37			
Oferta de Servicios No Financieros				
Asistencia técnica y capacitación	21	63.6	√	√
Suministro de información	20	60.6	√	
Desarrollo de programas especiales	28	84.8	√	√

Fuente: Elaboración propia con datos de Instituto de Estudios Peruanos, 2009. *Años operando al 2008.

Otra característica de gran parte de las bancas de desarrollo es que brindan directa o indirectamente servicios no financieros, como asesoría, capacitación y una serie de servicios de soporte al cliente, lo que representa un rasgo fundamental que las distingue de otros intermediarios financieros. De esta forma, la tendencia actual de las bancas de desarrollo es además de la intermediación financiera, proporcionar otro tipo de servicios con el propósito de realizar sinergias con instituciones públicas y privadas para mejorar los estándares de gestión de los pequeños productores y de las micro y pequeñas empresas, debido a la importancia que representan para la economía de los países en desarrollo.

3.3.2 Desempeño de las bancas de desarrollo (Profundidad y sostenibilidad)

Una de las funciones importantes y para muchos la justificación de la existencia de los bancos de desarrollo es proveer financiamiento de mediano y largo plazo (Gutierrez *et al.*, 2011), que es muy importante para la capitalización de las unidades de producción y así incrementar su nivel de productividad y competitividad. En contraste la banca comercial debido a que su finalidad es maximizar utilidades, prefiere otorgar créditos comerciales de corto plazo por su mayor revolvencia y porque le generan mayores utilidades.

La encuesta global de bancos de desarrollo realizada por el Banco Mundial (De Luna-Martínez and Leonardo, 2012) en 90 bancos de desarrollo nacionales distribuidos en 61 países de todo el mundo, señala que el 90% de dichos bancos ofrecen créditos de largo plazo y el 65% de los bancos brindan financiamiento a plazos mayores de 10 años; encontrándose además que la falta o la limitada disponibilidad de financiamiento de largo plazo en los países en desarrollo es una justificación importante de que existan y operen los bancos de desarrollo.

Para este trabajo, se cuenta con datos disponibles de distribución de cartera por plazos en 21 bancos de desarrollo, encontrándose que el 88% de éstos destina más del 25% de su cartera a créditos de mediano y largo plazo. Como puede notarse en la Figura 2 los bancos de desarrollo que tienen una menor proporción de cartera de crédito de mediano y largo plazo son de México, específicamente la Financiera Rural y FIRA.

En la Figura 3-2, se observa que las bancas de desarrollo de América Latina se caracterizan por presentar una sostenibilidad financiera positiva, lo cual es un reflejo de que a finales de los ochenta y principios de los noventa, en gran parte de estos países se realizaron reformas financieras que enfatizaban en que los bancos de desarrollo debían ser autosostenibles.

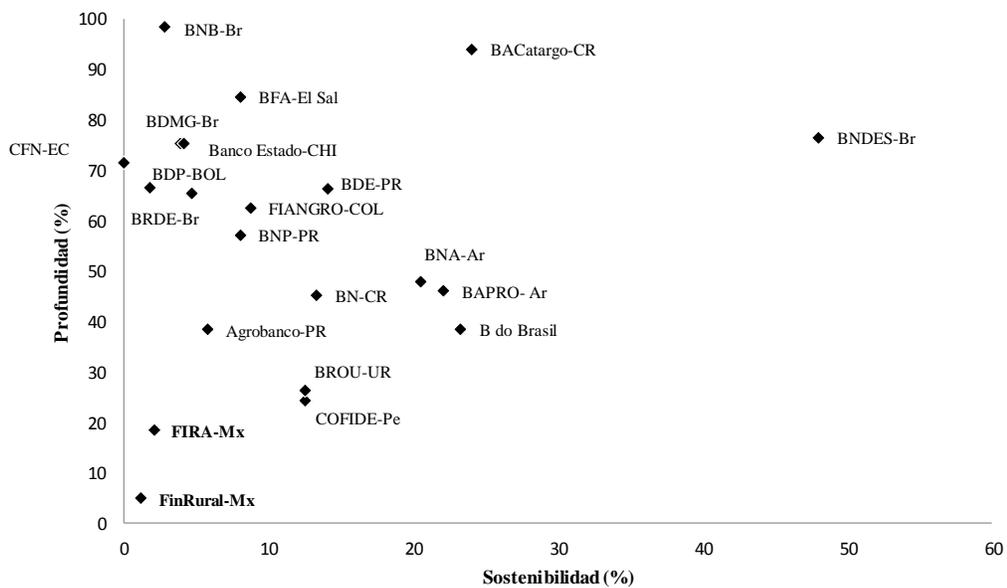


Figura 3-2. Profundidad y sostenibilidad de bancos de desarrollo de América Latina

Fuente: Elaboración propia con datos de Instituto Peruano de Estudios. 2009

FIRA y Financiera Rural, bancos de desarrollo de México, son las instituciones que presentan los valores más bajos de profundidad y sostenibilidad, la explicación de este comportamiento y en general el de todas las instituciones analizadas dependen en gran

medida del contexto de cada país, de sus políticas internas y de los incentivos que tengan sus bancas de desarrollo. En México a partir del año 2000 y hasta el 2012 dentro del plan nacional de desarrollo por mandato la banca de desarrollo debía ser autosostenible, lo cual es una tendencia mundial.

Las pruebas realizadas (Cuadro 3-3) indican que la profundidad, la sostenibilidad y el crecimiento de la cartera total no están significativamente correlacionadas con las características institucionales y magnitudes básicas de las bancas de desarrollo.

Sin embargo, debido a que los bancos de desarrollo de México, FIRA y Financiera Rural, son los que menor profundidad y sostenibilidad presentan, y que estas diferencias no pudieron atribuirse al diseño o al funcionamiento específico de las instituciones mexicanas, que son bastante comparables a las de Latinoamérica, se sugiere entonces que son los factores del entorno en que operan estas bancas los que explican el desempeño. Para explorar esta posibilidad se consultaron otros indicadores (Cuadro 3-4).

Cuadro 3-3. Coeficientes de correlación entre las características y los indicadores de desempeño de las bancas de desarrollo de América Latina

	TMCA de cartera crédito	Profundidad	Sostenibilidad
Propiedad	-.136	-.036	.133
Orientación sectorial	.095	-.081	-.186
Modalidad operativa	-.222	-.200	-.044
Años operando	.057	.015	.310*
Promedio de crédito en 1er piso	.184	.241	.079

Fuente: Elaboración propia.

Notas: El coeficiente de correlación utilizado fue el de Pearson para variables cuantitativas, el de Spearman para variables categóricas, y el de Tau b para pares de cualitativas con cuantitativas. * La correlación es significativa al 0.05%

Se observa que México tiene fuertes debilidades para el funcionamiento de la banca de desarrollo tales como: i) Derechos de propiedad, incluyendo activos financieros definidos

en forma muy poco específica y no protegidos por la ley; ii) Dificultad para tener acceso a préstamos bancarios; iii) Limitada disponibilidad de nuevas tecnologías; iv) Incidencia de delincuencia y robos que implican costos significativos a las empresas; lo cual en su conjunto ha obstaculizado su competitividad y por lo tanto el crecimiento de la economía del país.

Las deficiencias en la aplicación del estado de derecho representan un desincentivo para otorgar financiamiento y con mayor intensidad en el medio rural, debido que este riesgo genera a las instituciones financieras altos costos y procesos lentos e inciertos. De esta forma, por ejemplo el Banco Mundial (2003) afirma que la ejecución de un contrato en México puede tardar hasta 421 días, en comparación con el promedio de los países desarrollados que es de 280 días.

Cuadro 3-4. Indicadores de países de América Latina con bancos de desarrollo con cartera agropecuaria y rural

País	Financiamiento al sector privado/PIB (%)	País	Derechos de propiedad	País	Costos por crimen y delincuencia	País	Disponibilidad de últimas tecnologías	País	Fragmentación de tierras (% incremento de UP)*
Ranking 134 países									
BRA	96	CHI	40	URU	72	CHI	42	URU	-34.0
PA	86	PAN	47	PAN	81	BRA	58	ARG	-20.8
COL	66	URU	58	CHI	84	PAN	68	BRA	-10.7
CHI	66	BRA	70	NIC	90	GUA	72	CHI	-6.4
EC	61	CR	71	BOL	101	CR	76	MX	7.8
NIC	53	COL	73	CR	108	URU	77		
HON	52	HON	77	ARG	111	DOM	87		
CR	51	El Sal	82	ECU	112	MX	92		
BO	49	GUA	87	PE	113	VEN	97		
SAV	43	MX	89	DOM	116	ARG	99		
GUA	37	DOM	90	HON	117	HON	102		
UY	34	PE	102	COL	118	El Sal	105		
ARG	29	NIC	119	PY	122	COL	110		
PE	23	ECU	125	BRA	123	PE	113		
MX	22	ARG	127	MX	125	NIC	128		
VE	20	PY	129	VEN	127	PY	129		
DOM	20	BOL	132	GUA	131	ECU	131		
PY	19	VEN	133	El Sal	133	BOL	134		

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial 2008; WEF 2008; *CEPAL, FAO e IICA 2014.

Otro elemento que requeriría un estudio más detallado, es que en los últimos 10 años en gran parte de América Latina se ha presentado un proceso de concentración de tierras en el medio rural, así por ejemplo en Uruguay, Argentina, Brasil y Chile el número de unidades de producción (UP) se ha reducido en forma significativa, en contraste con México en donde se ha fragmentado aún más, es decir el número de unidades de producción se ha incrementado, lo cual representa mayores dificultades para ser más competitivo y productivo, debido a las limitantes en volúmenes de producción, organización, acceso a financiamiento, acceso a mercados, entre otros.

3.4. Conclusiones

Los bancos de desarrollo de América Latina justifican su presencia con el propósito de atender fallas de mercado y fomento productivo. Presentan estructuras diversas y en su desempeño tienen una tendencia a crecer en su dimensión de profundidad y con una clara propensión a la sostenibilidad financiera. Así mismo, después de las reformas financieras implementadas en la mayor parte de los países de América Latina a principios de la década de los noventa, las instituciones financieras de desarrollo coinciden en el uso de mejores controles técnicos, menor interferencia política, énfasis en la administración de riesgos, mayor supervisión y monitoreo de procesos para asegurar su transparencia.

El diseño de las bancas de desarrollo está poco correlacionado con sus resultados en profundidad y sostenibilidad. El desempeño de los bancos de desarrollo depende más bien del contexto en que opera el sector de cada país, así como de las orientaciones y prioridades planteadas en sus políticas públicas.

Las bancas de desarrollo rural en México (FIRA y FinRural) corresponden en términos generales al modelo de banca de desarrollo prevaleciente en América Latina, sin embargo las dependencias mexicanas presentan el desempeño más bajo en cuanto a profundidad y sostenibilidad. La debilidad de los derechos de propiedad, el reducido tamaño económico de las unidades de producción asociado a la falta de organización, la inseguridad y la falta de aplicación del estado de derecho son factores que explican este mal desempeño. De esta forma la efectividad de cualquier intento de rediseño de la banca de desarrollo rural en México, requiere resolver antes estos aspectos estructurales del sector rural mexicano. En México a finales del año 2013 se aprobó una reforma financiera, uno de sus ejes importantes es un nuevo mandato para la banca de desarrollo que consiste en propiciar el crecimiento del sector financiero. Uno de los principales objetivos de esta reforma es aumentar el crédito y reducir el costo del financiamiento. Sin embargo, el crédito barato y su acceso “indiscriminado” nos remontan al pasado en donde estas intervenciones fueron aplicadas y probadas sin obtener los resultados esperados, tales como incrementar la producción y modernizar al sector. Desde esta perspectiva, si bien el crédito es un insumo importante, es evidente que no resolverá los obstáculos y problemas que enfrenta el sector agropecuario. Así por mucho que se simplifique el acceso al crédito y se abarate su costo para los pequeños productores; el tamaño de sus unidades de producción, la falta de organización, su bajo nivel tecnológico, entre otros, no les permiten tener utilidades y competitividad suficientes como para amortizar los créditos lo que los alejara de nuevo del financiamiento. El supuesto de que la falta de financiamiento es la causa fundamental de la falta de competitividad de las unidades de producción agrícola es una visión muy reduccionista del problema, ya que no considera otras restricciones, más importantes

como los derechos de propiedad, la aplicación del estado de derecho, la innovación y la organización económica que permitan el desarrollo de sujetos de crédito viables y responsables; en este contexto la oferta de crédito no generará ingresos y empleos sostenibles en el agro mexicano.

3.5. Anexo 1

País	Institución Financiera de Desarrollo
Argentina	Banco de la Provincia de Buenos Aires (BAPRO), Banco de la Nación Argentina, Fondo de Capital Social - FONCAP S.A.
Bolivia	Banco de Desarrollo Productivo (BDP) -antes Nafibo-
Brasil	Banco do Brasil S.A., Banco do Nordeste do Brasil S.A. (BNB), Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social (BNDES), Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), Banco de Desenvolvimento do Minas Gerais S.A. (BDMG)
Chile	Banco del Estado de Chile (Banco Estado), Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP)
Colombia	Banco Agrario de Colombia S.A. (BANAGRARIO), Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (FIANGRO)
Costa Rica	Banco Nacional de Costa Rica (BN), Banco Agrícola de Cartago, Banco de Costa Rica
Ecuador	Corporación Financiera Nacional (CFN), Banco Nacional de Fomento (BNF)
El Salvador	Banco Multisectorial de Inversiones (BMI), Banco de Fomento Agropecuario (BFA)
Guatemala	Banco de Desarrollo Rural S.A. (BDR)
Honduras	Banco Nacional de Desarrollo Agrícola (BANADESA)
México	Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), Financiera Rural (FinRural)
Nicaragua	Financiera Nicaragüense de Inversiones S.A. (FNI)
Panamá	Banco de Desarrollo Agropecuario (BDA), Banco Nacional de Fomento (BNF), Agencia Financiera de Desarrollo (AFD)
Perú	Banco de la Nación del Perú, Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE), Banco Agropecuario S.A. (AGROBANCO)
Puerto Rico	Banco de Desarrollo Económico para Puerto Rico (BDE)
R. Dominicana	Banco Agrícola de la República Dominicana (BAGRICOLA)
Uruguay	Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU)
Venezuela	Banco Agrícola de Venezuela (BAV)

CAPITULO 4. REDUCCIÓN DE COSTOS DE TRANSACCIÓN E INFORMACIÓN ASIMÉTRICA: EXPERIENCIAS DE FINANCIAMIENTO RURAL EN MÉXICO

4.1. Introducción

En los países en desarrollo y desarrollados, las pequeñas empresas enfrentan mayores restricciones para obtener crédito bancario (Huidobro, 2013), destacando entre las más importantes la información asimétrica y los costos de transacción, ello en virtud de que los contratos de crédito involucran un intercambio intertemporal, donde se entregan recursos presentes contra la aceptación explícita de compromisos de pagos futuros. Por tanto, antes de aceptar dicho contrato la institución financiera evalúa al posible deudor en cuanto a su capacidad y voluntad futura de pago, para medir el riesgo de incumplimiento futuro del contrato (Kampel y Rojze, 2004). La falta o insuficiente información sobre los acreditados es uno de los principales impedimentos para incrementar la provisión de crédito y explica la alta propensión de los mercados financieros a generar fallas que obstruyan su funcionamiento adecuado.

Los problemas de falta de información de los acreditados originan problemas de selección adversa y riesgo moral. Tales problemas ocasionan racionamiento de crédito, ya que limitan el otorgamiento de créditos a largo plazo y provocan una segmentación de mercado. Stiglitz y Weiss (1981) afirman que la selección adversa es un problema de información que ocurre antes de que se realice la transacción financiera y conduce al racionamiento del crédito en el mercado, porque los prestamistas no tienen suficiente información para conocer las probabilidades de éxito de los proyectos de inversión y el comportamiento ante el riesgo del deudor. Una vez otorgado el préstamo en un entorno

de información asimétrica, se da lugar al problema de riesgo moral, es decir, a la posibilidad de no pago por parte del prestatario, debido a las dificultades y costos que representa para el prestamista hacer una supervisión y monitoreo estricto de la aplicación del crédito (Besley, 1994).

Benavente *et al.* (2005) y el BID (2004) reconocen que otorgar préstamos implica importantes costos fijos relacionados con la evaluación, la supervisión y el cobro; lo cual significa que el costo por unidad monetaria prestada es más elevado para los préstamos pequeños. Para obtener y procesar información, las instituciones financieras y los deudores incurren en costos de transacción muy importantes. Así, el costo de investigar a un prestatario, darle seguimiento y monitoreo son costos de transacción para el prestamista, mientras que los costos de transporte, honorarios legales, gastos administrativos y el tiempo invertido en realizar trámites, son costos de transacción para el prestatario (González, 1998).

Los costos de transacción se elevan tanto para prestamistas como para prestatarios debido a la dispersión geográfica de las áreas rurales y la falta de infraestructura vial, entre otros factores. Los costos de transacción directos e indirectos en los que incurre un solicitante de crédito para cumplir con los requisitos y trámites exigidos, pueden incluso resultar más elevados que la tasa de interés, además de que dichos trámites pueden ser tan largos y complicados que pueden desincentivar la demanda de crédito (Rojas y Rojas, 1999).

La actividad agropecuaria presenta características que acentúan estas restricciones crediticias, a saber: 1) alta dispersión geográfica de las unidades de producción, 2) altos riesgos ocasionados por factores climáticos, incidencia de plagas y enfermedades, 3) ingresos estacionales con fuertes fluctuaciones y poco predecibles, 4) carencia de

garantías por parte de los pobladores rurales y bajo acceso a seguros para mitigar los riesgos que representa la actividad agropecuaria, 5) desconocimiento del sector agropecuario-rural por parte de la banca comercial y 6) poca experiencia de los productores rurales para tratar con instituciones financieras, aunado a su limitada capacidad gerencial (De La Vega *et al.*, 2014).

La restricción crediticia es particularmente grave en México ya que de acuerdo a SAGARPA y FAO (2012), tan solo el 6.2% de las unidades económicas rurales tienen acceso al crédito y de éstas solo el 9.5% lo obtienen de la banca comercial.

El financiamiento al sector agropecuario en México proviene principalmente de los Fideicomisos Instituidos con Relación a la Agricultura (FIRA) y de la Financiera Rural (FinRural)⁴, instituciones consideradas como banca de desarrollo. En el periodo del 2000 al 2011 estas instituciones han mostrado un crecimiento en términos reales de los montos anuales de financiamiento otorgados y de sus patrimonios institucionales; pero el financiamiento a los productores de bajos ingresos, a las regiones agrícolas menos desarrolladas y los créditos de largo plazo eran muy limitados (De La Vega *et al.* 2014), por lo que a pesar de su status como banca de desarrollo están contribuyendo poco a resolver el problema de acceso al financiamiento de los pequeños productores y al desarrollo de sujetos de crédito competitivos, que demanden créditos para proyectos con mayor pertinencia y viabilidad.

El uso de tecnologías de crédito innovadoras puede ayudar a incrementar el acceso al financiamiento al reducir los costos de transacción y mejorar la información. González

⁴ A finales de 2013 México aprobó una reforma financiera en la cual esta institución amplía su campo de acción, se le asigna un nuevo mandato y nombre llamándose en la actualidad Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesca (FND).

(2001) define tecnología de crédito como un conjunto de criterios, y procedimientos, para superar problemas de información, de incentivos y de cumplimiento de contratos, así como lo necesario para hacer poco riesgosos el otorgamiento del crédito y asegurar la recuperación de los fondos prestados. Por ello, algunos intermediarios financieros bancarios y no bancarios utilizan más de una tecnología de crédito.

A pesar del limitado acceso al financiamiento en el sector agropecuario en México, en particular para las pequeñas y medianas unidades de producción agropecuaria, existen experiencias exitosas de atención sostenible a este sector. En este trabajo se estudian tres de esas experiencias con el propósito de analizar cómo las tecnologías de crédito involucradas resuelven los problemas relacionados con información asimétrica y costos de transacción.

4.2. Materiales y métodos

Siguiendo el método de análisis de caso (Stake, 1995 y Castro, 2010) se estudiaron tres experiencias mexicanas con el objetivo de comprender cómo se han resuelto los problemas de información asimétrica y de costos de transacción, para dar acceso al financiamiento a pequeños y medianos productores, o bien a productores con cultivos considerados de alto riesgo. Los casos estudiados son los siguientes:

1. Una institución financiera de ahorro y crédito popular.
2. Una organización de productores de café con acceso a mercados de nicho.
3. Una agroindustria arrocera que promueve un esquema de desarrollo de proveedores.

La selección de estos casos se hizo considerando los contrastes entre las tecnologías de los tres casos y que finalmente posibilitan el acceso al financiamiento a productores que

por sus características difícilmente podrían ser considerados como sujetos de crédito de un banco comercial e incluso de la banca de desarrollo. Los casos proporcionan lecciones importantes de cómo superar las limitantes de la falta de información y los costos de transacción, además de eventualmente ofrecer otro tipo de servicios como la asistencia técnica, para reducir los riesgos y mejorar la capacidad de pago de los productores involucrados.

Para cada caso estudiado, se realizó una revisión documental con el fin de entender el entorno productivo y social en el cual se desarrollan. Posteriormente, durante el año 2014, se realizaron entrevistas a personal operativo y directivo de las instituciones financieras, de la agroindustria, de las organizaciones, equipos técnicos y productores involucrados en cada caso. Finalmente, durante la sistematización de los trabajos de campo se hicieron consultas con algunos expertos sobre aspectos relacionados con el financiamiento y de las actividades productivas analizadas.

Los resultados de cada caso se presentan siguiendo un guion general que incluye el contexto de la actividad, la descripción de la estrategia desarrollada y la tecnología de crédito aplicada. Posteriormente se analiza cómo se resolvieron los problemas de información asimétrica y de costos de transacción y las condiciones que lo hicieron posible. Finalmente, en un apartado posterior se hace un análisis conjunto de las tres experiencias con el fin de identificar las lecciones aprendidas.

4.3. Resultados y discusión

4.3.1. Institución financiera de ahorro y crédito popular

Tuxtepec es la región de Oaxaca donde más leche y carne se producen en el estado, ya que presenta condiciones naturales y geográficas que permiten una ganadería bovina de doble propósito (productora de leche y becerros al destete) muy competitiva, dado el acceso al pastoreo. El 87% de los ganaderos tiene 20 vacas o menos; con una producción media de leche de 4 l/vaca/día en predios de 25 ha de régimen ejidal. El 59% de los productores se dedica a la ganadería de tiempo completo y sólo 41% lo combina con otras actividades productivas (Valladares, 2014). Los productores tradicionalmente obtienen los recursos crediticios para satisfacer sus necesidades productivas, de consumo o de atención médica, de los múltiples agentes que dominan el mercado informal, como prestamistas, comerciantes, “coyotes” y otros. La amplitud de este sector muestra que hay una considerable demanda de parte de esta población rural por servicios financieros, pero dadas sus características difícilmente son considerados como sujetos de crédito por los bancos tradicionales.

La Caja Popular Mexicana (CPM) ha resultado una opción atractiva de ahorro y crédito para los productores de doble propósito de esta región, a pesar de no estar especializada en el sector agropecuario, ni operar subsidios gubernamentales. La CPM es una Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo, creada en 1993; cuenta con 469 sucursales distribuidas en 26 estados de la República Mexicana y un millón 900 mil socios a diciembre de 2014 (www.cpm.coop).

Para tener acceso a los servicios de la CPM, es necesario hacerse socio de la misma y presentar documentación básica (Acta de nacimiento, CURP, credencial de elector, comprobante de domicilio), cubrir la parte social con 750 pesos, abrir una cuenta de ahorro y comprometerse a ahorrar. Teniendo dos mil pesos en su cuenta de ahorro, después de 15 días naturales de hacerse socio es posible recibir un préstamo personal de hasta 10 mil pesos, a condición de que un ejecutivo de la CPM realice un sencillo análisis y validación de la información y exista un aval como garantía (que puede ser o no ser socio de la CPM) y un comprobante de ingresos (Figura 4-1).

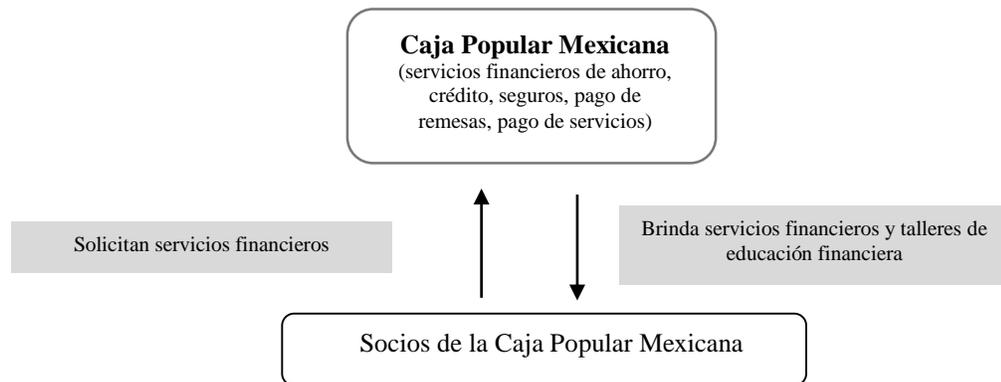


Figura 4-1. Modelo operativo de la Caja Popular Mexicana

Fuente: Elaboración propia

La CPM ofrece créditos hipotecario, automotriz, de consumo y para actividades productivas. Para obtener este tipo de créditos se evalúan: i) la “solventía moral” a través de consulta de buró de crédito y referencias personales, laborales y comerciales, además de considerar el historial de ahorro y crédito que va teniendo como socio; ii) la capacidad económica a través de comprobante de ingresos (puede ser una carta firmada por el responsable del centro de acopio, en la cual se mencionó el volumen de leche que vende ese productor por semana o mes); iii) la viabilidad y rentabilidad del crédito (mediante un

sistema de evaluación paramétrica de *credit-scoring*, muy rápida y barata de aplicar) y, iv) las garantías, que pueden ser reales (bienes muebles e inmuebles), personales (avales) y líquidas (el ahorro depositado del socio).

La línea de crédito para actividades productivas de la CPM fue diseñada para el financiamiento de actividades orientadas a la agricultura, ganadería, apicultura, piscicultura y/o pesca; el plan de pago se establece acorde al proyecto de inversión presentado por el socio y con un plazo único de 24 meses con posibilidad de ampliación por uno o más periodos iguales, los montos pueden ir de 25 mil pesos y hasta 800 mil pesos y la tasa de interés mensual es de aproximadamente 1.58%. A decir de los propios productores el trato cordial que reciben del personal de la CPM, la facilidad y la oportunidad para obtener créditos son aspectos importantes que ellos valoran mucho; pues por sus características no son considerados sujetos de crédito para la banca comercial e incluso en la mayoría de los casos tampoco para la banca de desarrollo.

Por tanto, para que un productor de bovinos de doble propósito pueda obtener un crédito de la CPM, primero debe ser socio y empezar a ahorrar. Las condiciones, montos y requisitos para solicitar un crédito irán mejorando de acuerdo con el historial crediticio y de ahorro que el socio se vaya forjando. Una vez cubiertos todos los requisitos, el tiempo transcurrido para la aprobación de una solicitud de crédito es de tres días en promedio.

Antes de ofrecer un crédito, la CPM provee servicios financieros, como ahorro, seguros, pago de servicios (agua, luz, teléfono), remesas. Así, la CPM va conociendo a los socios de manera progresiva y de esta manera resuelve los problemas de información asimétrica. Además, genera incentivos para los socios, ya que al convertirse en un socio cumplido y responsable, brinda la posibilidad de obtener créditos en condiciones preferenciales, tales

como préstamos sin garantías, sin monto mínimo de ahorro y con tasas de interés más bajas. Esto a su vez reduce los costos de transacción, ya que la evaluación de un crédito es un proceso sencillo, mientras que el seguimiento y monitoreo se hace a través de avisos escritos o llamadas telefónicas para recordar próximos vencimientos de pago. Las economías de escala (por el número de socios que tiene) y alcance (por la diversidad de servicios que ofrece) también tienen impactos positivos en los costos de transacción de la CPM.

Los productores de bovinos de doble propósito de Tuxtepec, Oaxaca han encontrado en la CPM una opción para tener acceso a servicios financieros de manera sencilla y a su alcance por la proximidad, pueden suavizar su consumo a través del ahorro, además de obtener créditos para cubrir imprevistos, destinarlos al consumo o para realizar inversiones para mejorar su nivel de productividad.

Por su parte la CPM ha ampliado su cobertura financiera en cuanto a número de asociados, captación, cartera de crédito, número de sucursales, tipo de servicios ofrecidos, diferentes nichos de mercado atendidos, diversificando las actividades y por consiguiente una mejor gestión de riesgos.

La tecnología financiera de la CPM ayuda a los productores a resolver problemas de imprevistos y de capital de trabajo al ofrecerles servicios financieros de manera accesible, independientemente de la actividad productiva o de la región. Por ello el alcance que tiene la cobertura financiera de esta institución para atender a pequeños y medianos productores de zonas rurales a nivel nacional es muy relevante.

4.3.2. Organización de productores de café con acceso a mercados de nicho

El café es un cultivo de exportación ampliamente cultivado en México y su mercado se caracteriza por amplias fluctuaciones de precios que afectan de manera importante el nivel de vida de los productores.

Para los pequeños productores, los nichos de mercados correspondientes a cafés diferenciados (orgánicos, comercio justo, producidos bajo sombra, alta calidad de taza, entre otros) representan una oportunidad para aumentar sus ingresos, pues sus cotizaciones son más altas y estables que los cafés convencionales y pueden acceder a ellos sin pasar por los intermediarios habituales (Pérez, 2009). El sector cafetalero tiene dificultades para tener acceso al crédito debido a que los productores en general no cuentan con garantías reales, pocas organizaciones de cafecultores están consolidadas y existen pocos canales de comercialización.

La Coordinadora Estatal de Productores de Café de Oaxaca A.C. (CEPCO) se creó en 1989 y aglutina organizaciones de pequeños productores de café, de distintas regiones cafetaleras del estado de Oaxaca. En la actualidad la CEPCO está integrada por 40 organizaciones regionales y estas agrupan a un padrón de 4,000 pequeños productores de café, a quienes CEPCO les apoya con capacitación, gestoría para lograr apoyos gubernamentales y créditos para la producción, industrialización y comercialización.

Como una iniciativa para brindar créditos oportunos y con bajas tasas de interés, la CEPCO constituyó en 2007 a FINDECA (Financiando el Desarrollo del Campo), que es una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (SOFOM). Su propósito es financiar pequeños productores del Sur-Sureste del país que en sus proyectos incluyan principalmente conceptos de sustentabilidad —productos orgánicos certificados— y

comercialización de sus productos bajo condiciones de comercio justo. Los recursos crediticios colocados en su mayoría, aproximadamente el 80%, son canalizados en zonas indígenas y municipios catalogados por el Consejo Nacional de Población (CONAPO) como de alta y muy alta marginación.

La mayor parte de sus clientes, se localizan en poblaciones donde la tenencia de la tierra es ejidal o comunal, con una superficie promedio por productor de dos hectáreas, y que por lo tanto están imposibilitados de ofrecer garantías hipotecarias. Por ello, FINDECA estructuran esquemas de financiamiento protegidos con mezcla de garantías (prendarias, fiduciarias, líquidas, cesiones de derechos de cobranza y muy eventualmente hipotecarias). Por ello, FINDECA apoya a sus clientes en la gestión de distintos apoyos gubernamentales, principalmente garantías líquidas y fiduciarias para que las organizaciones accedan al crédito. Además proporciona acompañamiento desde el diseño y seguimiento del proyecto hasta la recuperación del crédito.

Los tipos de crédito que otorga son avío a la producción primaria, avío agroindustrial y refaccionario. FINDECA dictamina una solicitud en 35 días como máximo, lo que es muy ágil, en comparación con otras fuentes de financiamiento, como por ejemplo la Financiera Rural en su momento (Ahora Financiera Nacional de Desarrollo, FND) que llegó a tardar hasta seis meses o más para otorgar un crédito. El FIRA fondea aproximadamente el 85% de la cartera de crédito de FINDECA, la cual fue de aproximadamente 446 millones de pesos en 2014. El 70% fueron créditos de avío y el 30% fueron refaccionarios, además el 67% de su cartera de crédito total estuvo dirigida a productores de café.

En el caso de la cafecultura el crédito más frecuente es para acopio y comercialización de café pergamino, y su mecánica operativa se ilustra en la Figura 4-2. Antes del inicio de

la cosecha, la organización de productores solicita financiamiento a FINDECA, aportando y/o gestionando las garantías líquidas y/o fiduciarias requeridas. Así mismo, cede a FINDECA como garantía del crédito, los derechos de cobranza de los contratos establecidos por la producción a entregar, principalmente con compradores de café orgánico y comercio justo de Europa, Estados Unidos y Japón, Esta cesión de cobranza es de hasta el 100% e incluye una instrucción al cliente para que éste deposite en la cuenta de FINDECA el valor de las ventas cedidas.

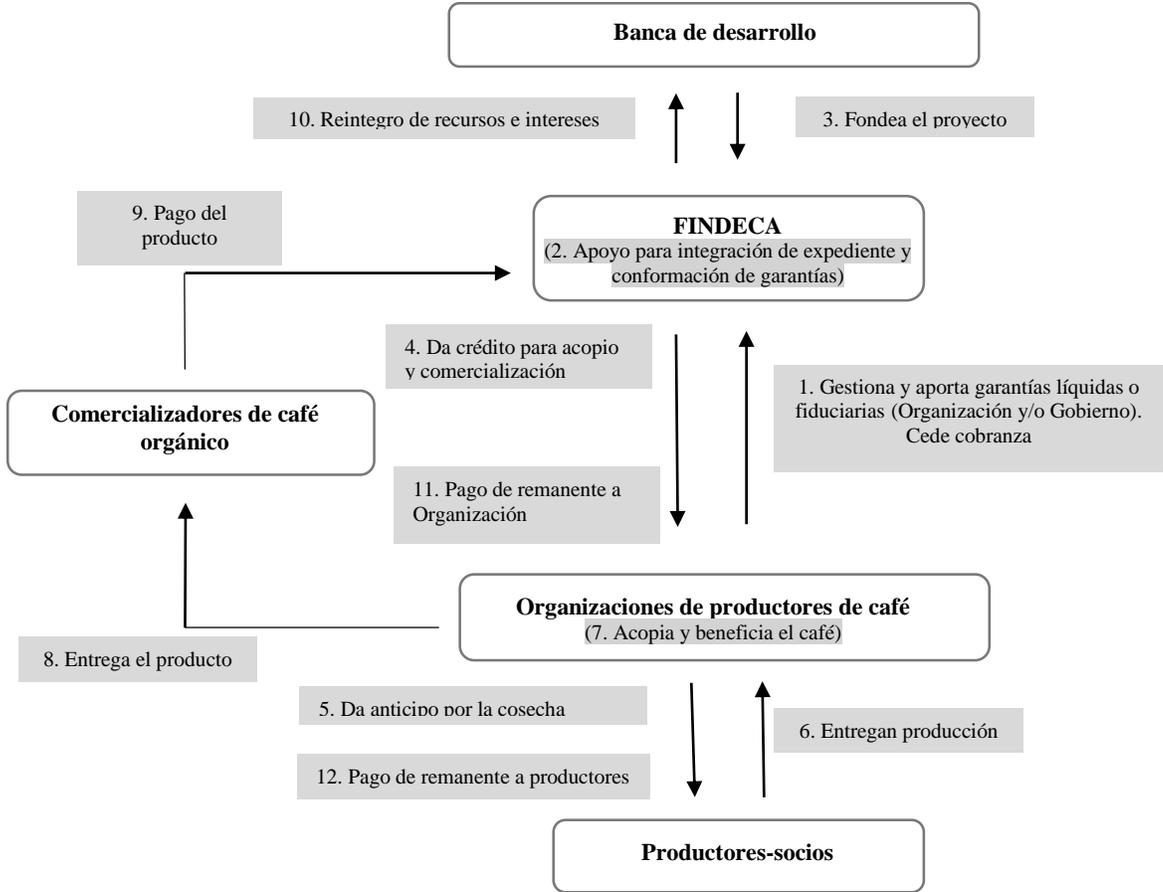


Figura 4-2. Modelo operativo de FINDECA y organizaciones de productores de café para financiamiento del acopio y comercialización de café pergamino

Fuente: Elaboración propia con información de FINDECA, 2014.

FINDECA apoya a la organización en el proceso de integración del expediente para la solicitud de crédito, en la formulación del proyecto de comercialización y en la gestión de apoyos gubernamentales. Una vez cumplidos los requisitos, recibe fondeo por parte de la banca de desarrollo (FIRA), otorga crédito a las organizaciones de productores y da seguimiento al proceso de acopio y comercialización. Con esos recursos, la organización paga anticipos por el café acopiado de los socios, el cual beneficia y entrega a los clientes. FINDECA recibe de los compradores internacionales el pago del 100% de la producción vendida por las organizaciones de productores, toma el pago que le corresponde y el excedente lo deposita a la organización de productores, para que ésta liquide a los productores el monto que les corresponda.

Cuadro 4-1. Requisitos solicitados por FINDECA para la aprobación de créditos

-
1. Mostrar solvencia moral y económica (se consultan bases de datos externas de información crediticia: Buró de Crédito, Círculo de Crédito y Sustrae-FIRA)
 2. Contar con experiencia, de al menos 2 años, en el desarrollo de la actividad productiva para la cual se pretende obtener el crédito.
 3. Presentar un proyecto que mediante un análisis cuantitativo y cualitativo sea viable y rentable.
 4. Garantizar 1.5 a 1 el crédito solicitado mediante la constitución de garantías (liquidadas, fiduciarias, hipotecarias, prendarias y cesión de derechos de cobranza).

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por FINDECA.

Si bien los principales requisitos para la aprobación de un crédito con FINDECA son los tradicionales (Cuadro 4-1), la operación de esta SOFOM se basa en la selección acertada de actividades y clientes a financiar. En efecto los productores acreditados producen un

producto certificado, están organizados, lo que les permite acceder al mercado de cafés sustentables y de mercado justo, los cuales presentan una mayor lealtad a los proveedores, ofrecen mayores precios y menos volátiles, brindan la posibilidad de establecer contratos de compra que les facilitan el acceso al financiamiento al otorgar la cesión de cobranza como garantía real, todo lo cual les da a los productores la condición de sujetos de crédito. Además las organizaciones proporcionan a sus asociados insumos agrícolas, apoyo para realizar gestiones; procesan y comercializan los productos aumentando su valor agregado; proporcionan asesoría técnica durante todo el proceso de producción para asegurar la calidad del café que demanda y cubren las funciones de dispensadores de crédito y de acopiadores de la producción para facilitar la retención de las amortizaciones. Por otra parte, el otorgamiento de créditos de FINDECA se concentra en los clientes que recurren año con año para financiar su actividad y sólo se consideran a clientes nuevos si cumplen con los requisitos señalados y son referidos por sus clientes actuales.

Asimismo, FINDECA se caracteriza por su profesionalización y equipamiento, ya que cuenta con personal y sistemas especializados que le permiten dar soporte a la promoción, autorización, seguimiento y recuperación del crédito con mucha eficacia. Además de tener un grado destacado de especialización en las actividades y los mercados de sus clientes.

Su tecnología de financiamiento se basa en la cercanía que tiene con los productores, organizaciones y clientes internacionales, ya que apoyan a los productores en la integración del expediente para solicitar el crédito y en la gestión de apoyos, dan seguimiento a los proyectos, controlan la cobranza de las ventas de sus acreditados y generan incentivos para las alianzas entre los actores señalados.

Gracias a este modelo, los productores y sus organizaciones se especializan, acceden a mejores mercados, obtienen precios más atractivos por su producto y tienen acceso al financiamiento. Los compradores aseguran el abasto de productos certificados con costos razonables y sin riesgo. Mientras que el intermediario financiero incrementa su cobertura financiera, logrando economías de escala, disminuyendo riesgos y costos de transacción. Así, después de más de siete años de operación FINDECA no ha tenido que enfrentar ningún proceso de ejecución de garantías.

4.3.3. Agroindustria arrocera que promueve un esquema de desarrollo de proveedores

Tradicionalmente la mayor parte del consumo nacional de arroz es importado como arroz palay de los Estados Unidos y es ampliamente aceptado por las empresas arroceras por ser un arroz largo-delgado apreciado por el consumidor nacional y con un rendimiento industrial de 55% de grano entero, mientras que el rendimiento industrial del arroz milagro filipino que se produce en México presenta valores de 45% (FIRA, 2010). Dos hechos han modificado esta situación:

Primero, en diciembre de 2010, la agroindustria arrocera Covadonga, que era la más importante en el mercado por sus compras nacionales e importaciones, con una participación de mercado del 30 por ciento, desvió créditos e incumplió con sus compromisos de inversión y de compra. Llegó a acumular adeudos por 2 mil 600 millones de pesos a proveedores y a más de 20 organismos financieros. Este fraude provocó que un gran número de productores y molinos de arroz tuvieran problemas financieros, ya que la empresa no les pagó la producción comprometida, colocándolos en el buró de crédito y

limitando su acceso a nuevos créditos (Mendoza, 2014). Segundo, a partir de 2011 se inician importaciones crecientes de arroz pulido de Pakistán, China y Vietnam, listo para empacarlo y distribuido para su consumo. Esto representa un riesgo para los molinos de arroz nacionales al dejar de participar en la cadena productiva.

La falta de liquidez en el sector arrocero nacional y la amenaza para los molinos de arroz nacionales de perder participación en la venta de arroz importado, motivó el diseño de una estrategia de desarrollo de proveedores de arroz. En efecto, los espacios que dejó Covadonga en el mercado final del arroz y en la compra de materia prima nacional, fue vista como una oportunidad por IPACPA (Industrializadora de Productos Agrícolas de la Cuenca del Papaloapan S.A. de C.V) para promover la producción nacional de arroz en diversas zonas productoras del país, mediante esquemas de asociación en participación con productores, agricultura por contrato y producción directa.

IPACPA es una empresa mexicana ubicada en Córdoba Veracruz, con instalaciones para recibir y procesar arroz en Tierra Blanca y Córdoba, Veracruz; su objetivo principal es procesar, empacar y comercializar arroz. Aproximadamente el 60% del arroz comercializado por IPACPA es grano largo importado y el 40% restante es arroz nacional grueso de la variedad Milagro Filipino. Además tiene relaciones comerciales sólidas para distribuir el arroz nacional e internacional a todo el país a través de comercializadores mayoristas en centrales de abasto, tiendas de autoservicio, a empacadores intermediarios y compradores institucionales como DIF (Desarrollo Integral de la Familia) y DICONSA. El propósito de la estrategia de IPACPA es asegurar su abasto de materia prima de calidad, tener proveedores en áreas lo menos dispersas posibles y que entreguen su producción a algún acopiador con vínculos con la agroindustria para que esta última no

tenga que estar negociando con un gran número de proveedores. El modelo operativo consideró la creación de una empresa filial llamada Corporación Alimentaria del Campo SPR RL CV (CAC), la cual inició operaciones en 2011 en los estados de Veracruz, Campeche, Tabasco, Tamaulipas, Michoacán, Colima y Nayarit.

CAC funciona como articulador entre los compradores de arroz palay nacional —industrias y molinos que acopian arroz para procesarlo y comercializarlo como arroz pulido— y los productores de arroz nacional. Proporciona asistencia técnica e induce la adopción de innovaciones por parte de los productores, además de brindar seguimiento desde la preparación del terreno hasta la cosecha; hace compras consolidadas de insumos agrícolas otorgando precios especiales a los productores y vende o rentar la maquinaria y equipo especializado a los productores que lo requieran (Figura 4-3).

Los créditos de avío agrícola y los prendarios para la comercialización son otorgados por Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB). La mala imagen crediticia que tenía el sector arrocero después de los incumplimientos de Covadonga, pudo ser superada gracias al otorgamiento de garantías por parte de IPACPA y al seguimiento técnico de CAC.

En el modelo, IPACPA es la empresa tractora, la cual junto a su red de acopio le da un carácter ideal para articular las actividades productivas, ya que el 100% de la producción de arroz debe pasar por el proceso de secado, acondicionamiento, transformación, empaque y venta. El compromiso de IPACPA en el modelo, es otorgar garantías liquidas o prendarias para soportar las líneas de crédito de los productores y de centros de acopio. Este modelo no implica la realización de inversiones en activos fijos, por lo que el financiamiento requerido es únicamente para el capital de trabajo, el cual se fondea con dos intermediarios financieros no bancarios: SOFICAM (SOFOM fondeada por FIRA) y

el Comité Veracruzano de Productores de Arroz (COVEPA) que es una Asociación Civil dispersora de créditos. El avío agrícola se entrega a los productores principalmente mediante insumos y servicios. Este crédito se paga cuando el productor entrega su arroz a los centros de acopio habilitados y el remanente se entrega a los productores.

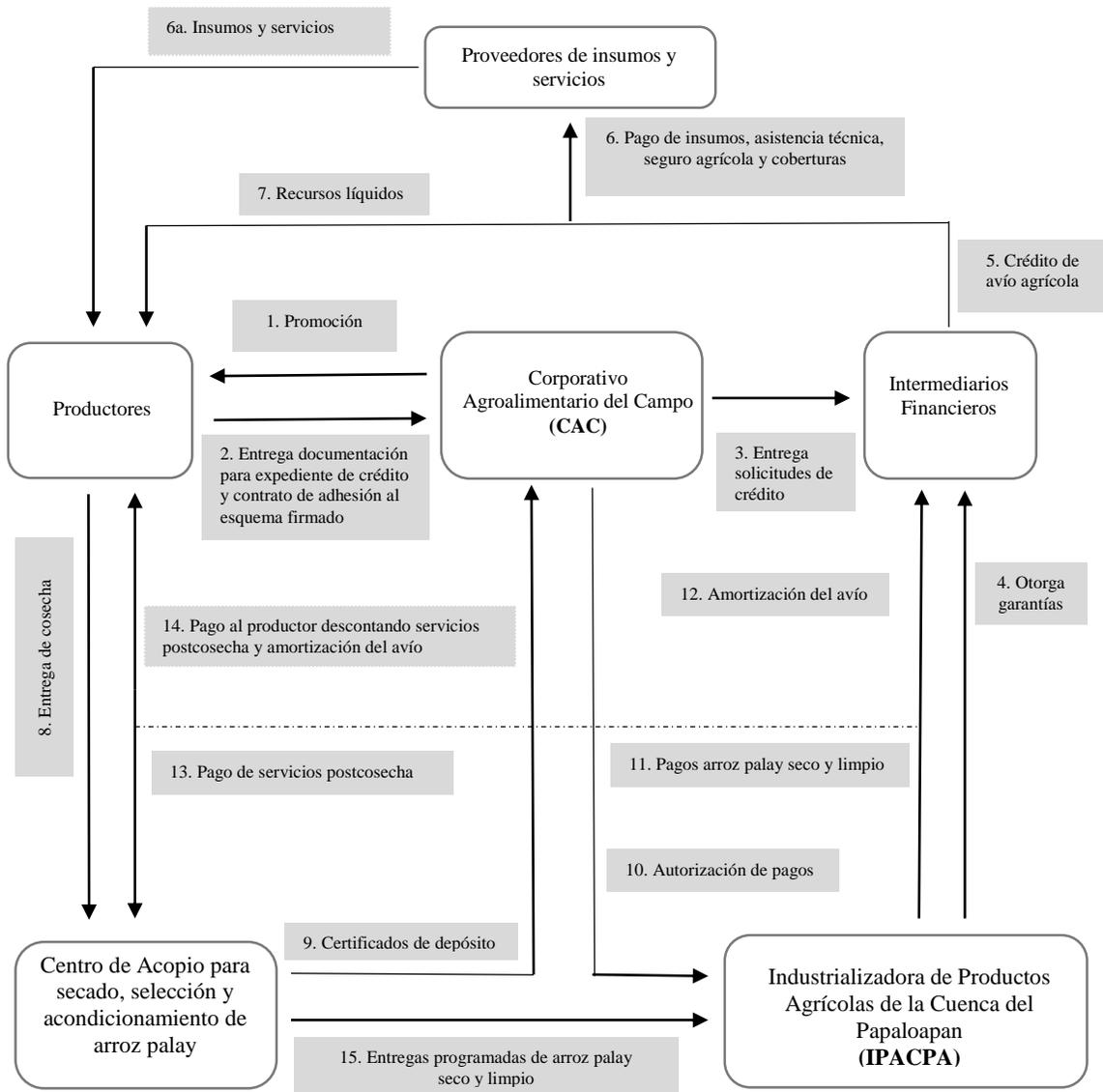


Figura 4-3. Modelo operativo (agricultura por contrato) del Corporativo Agroalimentario del Campo (CAC)

Fuente: Elaboración propia con información de Mendoza (2014).

La estrategia considera una selección estricta de productores, ubicados en zonas con potencial, con superficie de entre 10 y hasta 150 ha con riego e infraestructura para drenaje, lo más cercanas a los puntos de entrega indicados por la industria tractora. Los productores son conocidos en la región y por los técnicos del CAC, tiene solvencia moral, generalmente con experiencia en el cultivo, lo cual permite reducir los problemas de información asimétrica.

Esta selección de productores es aceptada por el intermediario financiero, y permite acortar tiempo en los trámites, haciendo oportuno y accesible el financiamiento para los productores

Se minimizan los requisitos y trámites, debido a que el CAC gestiona los créditos y apoyos gubernamentales para los productores. El modelo considera tres esquemas de abasto de materia prima: i) producir a través de CAC directamente en tierras propias o rentadas; ii) contratos con productores en asociación en participación y, iii) agricultura por contrato.

La oportunidad de la preparación del terreno y la siembra no está supeditada a las condiciones de las fuentes financieras y se logra a través de un crédito de cuenta corriente que CAC otorga a los productores de arroz antes de la siembra para la compra de insumos agrícolas. Esto es necesario debido a que el crédito de avío está condicionado a obtener las pólizas de seguro, y estas sólo se emiten cuando el cultivo está arraigado, es decir 25 o 30 días después de sembrado. Los IFNB se preocupan por el crédito, no por el proyecto. La tecnología de intermediación financiera se adapta de la agroindustria al productor; las normas de la banca de desarrollo y del intermediario financiero no se alteran.

El riesgo moral y los costos de transacción se reducen debido a la presencia de CAC, el cual tiene información, conoce el mercado, tiene vínculos para hacer sinergias estratégicas

y genera incentivos para que otros actores de la cadena productiva de arroz colaboren y estén interesados en participar permanentemente. Esta estrategia o proyecto funciona porque los productores que participan tienen un perfil sobresaliente, como son el tamaño de sus unidades de producción; un mercado garantizado gracias al contrato de venta de arroz con CAC, la oportunidad de tener acceso a asistencia técnica, crédito, seguro agrícola, insumos, maquinaria y equipo especializados, todo lo cual se traduce en un incentivo para mantener esta relación en el largo plazo. Por otro lado los IFNB cuentan con el apoyo de CAC para seleccionar en primera instancia a los productores que podrían ser sujetos de crédito, para darle seguimiento a la aplicación del crédito y para retener el pago del mismo cuando el productor le entrega su cosecha, lo cual reduce notablemente los costos de transacción y el riesgo moral.

La presencia de CAC como articulador de la estrategia permite que productores de un cultivo considerado altamente riesgoso reduzcan los riesgos climáticos (a través del seguro agrícola), comerciales (con coberturas de precios y contratos de compra) y técnicos (debido a la asistencia técnica, insumos y equipos especializados brindados por CAC); tengan acceso al financiamiento, al mercado y tecnología para realizar su actividad agrícola de forma competitiva.

La experiencia presentada, muestra cómo es posible transformar productores de un cultivo considerado de alto riesgo, en productores de alta productividad y competitivos. Además el modelo en su conjunto genera externalidades positivas al dinamizar la economía de las regiones productoras, generando empleos, reactivando infraestructura ociosa o en algunos casos abandonada (centros de acopio, bodegas, agroindustrias, vehículos de transporte); los productores se capacitan, especializan, diversifican, amplían sus opciones y aprenden

a aprovechar sus ventajas comparativas; se desarrollan sujetos de crédito, generan contratos de compra-venta que atraen recursos externos y amplían el acceso el crédito.

El punto fundamental para la viabilidad de este modelo, como en todo modelo de desarrollo de proveedores, es la presencia de una empresa tractora bien posicionada en el mercado, con compromiso para garantizar el financiamiento del esquema (e incluso dispuesta a crear y financiar una empresa articuladora para dar seguimiento a la operación), y con visión de largo plazo para darle continuidad al mismo.

4.4. Discusión de resultados

Las experiencias analizadas lograron incrementar la profundidad financiera al permitir el acceso a servicios financieros de productores que por su tamaño, elevado riesgo percibido o circunstancias productivas difícilmente podrían obtener un crédito.

En las experiencias relacionadas con el café y al arroz se tuvieron que superar algunas limitantes no financieras, como el reducido tamaño y dispersión de los acreditados, la falta de información confiable sobre la solvencia moral de los productores, los problemas de productividad y el manejo postcosecha, la limitada capacidad empresarial y el mercado no garantizado. Por ello, y produciendo bajo la tecnología convencional, el acceso al financiamiento requiere cumplir con un perfil de productores, que muestre, además de capacidad productiva (activos, experiencia, ubicación geográfica, etc.), solvencia moral y corresponsabilidad para asegurar la recuperación del crédito: Referencias, organización, avales, contratos de venta, entre otros.

Las experiencias del arroz y del café tienen el común denominador de que los productores están bien integrados a una cadena productiva y tienen garantizado el mercado, por lo tanto el contrato de compra-venta les permite otorgar los derechos de cesión de cobranza

como garantía y con ello mejorar su condición para ser considerados como sujetos de crédito. Además reciben asistencia técnica, en el primer caso de CAC y en segundo de la organización de productores a la que pertenecen, lo cual junto con el financiamiento les permite capitalizar sus unidades de producción, innovar y así mejorar su nivel de productividad y competitividad. Cabe destacar que en ambos casos se observa que las alianzas estratégicas —para la organización de productores y el desarrollo tecnológico— representan un instrumento importante para que los intermediarios financieros operen en zonas rurales y con productores de bajos ingresos. El tener alianzas estratégicas entre actores es muy relevante porque entre ellos comparten información; para reducir los riesgos y los costos de transacción, que son dos aspectos muy valorados por los intermediarios financieros para decidir intervenir o no en una actividad o sector. Además el interés mutuo entre los actores involucrados alinea comportamientos positivos si se logra una perspectiva de relaciones estables y de largo plazo.

Estos resultados son similares a los reportados por Mottram (2011) quien señala que las estrategias de mejora productiva, organizativa y comercial de una cadena productiva conjuntamente con la mejora del acceso a servicios financieros, resulta muy eficaz porque el enfoque ayuda a los pequeños productores de forma simultánea a 1) invertir de manera más productiva en la mejora de sus negocios, 2) adquirir formación técnica, comercial y financiera para maximizar sus inversiones y aumentar su productividad y, 3) acceder a mercados más rentables y sostenibles que les permitan obtener ingresos más altos.

Los resultados obtenidos en las experiencias de arroz y café coinciden igualmente con González *et al* (2006) quienes muestran cómo la integración a cadenas productivas de pequeños y medianos productores en Centroamérica puede expandir el acceso a servicios

financieros, además de desarrollar y fortalecer sujetos de crédito. En dicho estudio se destaca que los productores pequeños y medianos que se integran a la cadena se convierten en “productores estrella” que poseen atributos especiales que mejoran con el compromiso establecido al ingresar a la cadena productiva, a través de la asistencia técnica especializada, información disponible y mercado asegurado, logrando así mejorar su productividad, ingreso y bienestar. La interacción entre productores, intermediarios financieros y compradores de productos agrícolas facilita el proceso de aprendizaje que permite llenar los vacíos de información, el desarrollo de historiales crediticios y el diseño de tecnologías de crédito particulares que reduzcan costos de transacción, además de generar externalidades positivas que contribuyen al desarrollo rural.

Por otra parte, la tecnología financiera de la CPM, que se ejemplifica con el caso de los productores de bovinos de la Tuxtepec, Oaxaca, ayuda a los agricultores a resolver problemas de imprevistos y de capital de trabajo al ofrecerles servicios financieros de manera accesible, independientemente de la actividad productiva o de la región. Por ello el alcance de esta institución para atender a pequeños y medianos productores de zonas rurales al nivel nacional se manifiesta en muchas regiones y actividades. La flexibilidad y oportunidad para aprobar los créditos y con tasas de interés anual de hasta 20%, muy competitivas en comparación con bancos comerciales que atienden ese nicho de población y que llegan a cobrar tasas de entre 30% y 60%. Esto es posible por ser una institución cooperativa sin fines de lucro, por movilizar los ahorros de los socios con un buen margen de intermediación por las tasas activas y pasivas que manejan y por los bajos niveles de morosidad que presentan.

Si bien la CPM no tiene personal especializado en el sector agropecuario, cuenta con servicios adecuados para la población rural, manejando un esquema de proximidad y de información local para reducir considerablemente los costos de transacción. Con su servicio de línea de crédito para proyectos productivos, la CPM, además de resolver necesidades cotidianas de liquidez, ofrece financiamiento a sus socios para invertir en activos fijos como la compra de alguna ordeñadora portátil o en capital de trabajo para finalizar toretes.

Los pequeños productores no sólo necesitan financiamiento para sus actividades productivas, requieren de una amplia gama de servicios financieros que incluyen ahorros, seguros y créditos, para enfrentar imprevistos y suavizar su consumo (Miller y Jones, 2010). La CPM está ampliando su cobertura financiera en las áreas rurales, lo que representa una plataforma para que los productores puedan desarrollar su historial crediticio, resolver imprevistos e incluso realizar pequeñas inversiones que les permita mejorar su competitividad y eventualmente tener acceso a otras instituciones financieras especializadas en créditos productivos de mayor cuantía.

Las experiencias estudiadas han reducido problemas de información asimétrica y costos de transacción mediante los mecanismos señalados en el Cuadro 4-2.

En el caso de arroz y café, CAC y FINDECA se encuentran especializados en la actividad productiva, conocen las regiones productoras, su personal de campo tiene arraigo local, conocen el mercado por lo que pueden evaluar mejor los riesgos productivos y comerciales. Conocen personalmente a los acreditados y establecen relaciones de largo plazo, razón por la cual el riesgo moral se reduce. Aunque CAC no es un intermediario financiero, realiza algunas funciones que le delegan los intermediarios financieros, como

son la selección de los acreditados, la integración de expedientes, el monitoreo y la supervisión, reduciendo con ello los costos de transacción tanto para el productor como para el financiador.

Cuadro 4-2. Resumen de cómo se reducen información asimétrica y costos de transacción en los tres casos analizados

Aspectos	Caso 1 (CPM)	Caso 2 (FINDECA)	Caso 3 (CAC)
Información asimétrica			
Especialización en la actividad acreditada		√	√
Conocimiento progresivo del comportamiento crediticio de los clientes	√		
Acceso a bases de datos de información crediticia	√	√	√
Proximidad	√	√	√
Alianzas entre actores e interés por mantener una relación de largo plazo	√	√	√
Costos de transacción			
Disponibilidad de tecnología financiera eficiente	√	√	√
Proximidad	√	√	√
Economías de escala	√	√	
Economías de alcance	√		√
Servicios complementarios que proporcionan			
Asistencia técnica		√	√
Venta de insumos, maquinaria y equipo			√
Gestión de apoyos, garantías, coberturas de precios		√	√
Otros servicios financieros: ahorro, seguro, pago de servicios, pago de remesas	√		
Talleres de educación financiera	√		
Seguimiento en campo de todo el proceso productivo		√	√
Externalidades positivas generadas			
Desarrollan sujetos de crédito	√	√	√
Dinamizan la economía regional, activan infraestructura ociosa.	√	√	√
Desarrollan capacidades en los productores	√	√	√

Fuente: Elaboración propia

A pesar de su cobertura nacional, la CPM opera como un intermediario financiero local, que desarrolla gradualmente el historial crediticio y de ahorro de sus socios, que utiliza los avales solidarios de otros socios y que capacita progresivamente a sus acreditados en servicios financieros, reduciendo a muy bajo costo la información asimétrica y el riesgo moral inherente a la actividad financiera.

Cabe destacar, que en ninguno de los tres casos analizados, los intermediarios financieros han tenido que enfrentar procesos legales de ejecución de garantías o entre actores hacer valer el cumplimiento de algún contrato. El resultado anterior es muy relevante, toda vez que el Grupo DFC (2002) analizó todos los costos asociados para la obtención de crédito por parte de Pymes en América Latina y encontró que ni los costos operativos de tramitar un crédito, ni los costos que implica solicitarlo son significativamente más elevados que en Estados Unidos o Europa; los costos que realmente se convierten en una barrera, son los que surgen de la creación de provisiones para cubrir la morosidad derivada del mayor riesgo de estos créditos y los relacionados con la recuperación de garantías por incumpliendo de pago.

Finalmente, es de resaltar, que la intervención de la banca de desarrollo del sector rural se concentra básicamente en colocar recursos, arriesgar poco, no aportar innovaciones para el desarrollo de los procesos financieros, ni asumir un papel protagónico. Incluso, se llegó a mencionar que la banca de desarrollo de primer piso está siendo una competencia desleal para los intermediarios locales, desmotivándolos, al ofrecer tasas de interés bajas con las que no pueden competir y atrayendo a sujetos de crédito que ya han sido desarrollados por los intermediarios analizados.

4.5. Conclusiones

La dificultad de los productores para tener acceso al crédito tradicional o bancario se explica por su lejanía y dispersión geográfica, por los bajos montos solicitados, por los elevados costos de transacción que implica para los intermediarios financieros el otorgamiento, el seguimiento de la aplicación y la recuperación del crédito y, para los propios productores interesados, en obtener un crédito, por carecer de historial crediticio y garantías reales, no tener acceso a mercados atractivos y seguros, lo que origina problemas de riesgo moral y de altos costos de transacción para otorgar y recuperar los créditos eficazmente.

Dos de los casos analizados se basan en el desarrollo de pequeños productores pertenecientes a una cadena productiva específica, donde los vínculos duraderos (materializados en los contratos comerciales con sus clientes) son aprovechados para reducir los riesgos de mercado y abrir la posibilidad de acceso al financiamiento. A esto se le suma la asistencia técnica especializada para mejorar su productividad y competitividad; así como la presencia local de organizaciones o articuladores privados que reducen los costos de selección, capacitación, seguimiento y acopio de la producción para retener los pagos del crédito. De esta manera, ambos modelos generan la percepción de proximidad, beneficio mutuo y comprensión que induce a los productores, organizaciones y compradores a tener comportamientos positivos para mantener relaciones de largo plazo. Así mismo, los problemas de información asimétrica y los costos de transacción que enfrentan los intermediarios financieros se reducen, haciendo atractivo el financiamiento de las actividades agropecuarias practicadas por pequeños productores.

La CPM ha desarrollado una tecnología financiera que le permite ofrecer créditos y otros servicios financieros, como ahorro, seguros, remesas y pago de servicios mediante la construcción de un historial que representa uno de los aspectos más importante para la autorización y otorgamiento de crédito. De esta manera reduce los problemas de información asimétrica y riesgo moral en sus acreditados, generando incentivos para convertirse en un socio cumplido y responsable. Esto junto con las economías de escala (por el número de socios que tiene) y de alcance (por la diversidad de servicios que ofrece), le permite bajar sensiblemente los costos de transacción.

Los casos analizados generan externalidades positivas porque dinamizan las economías de las regiones en donde se ubican, desarrollan sujetos de crédito, contribuyen al desarrollo de los mercados financieros rurales, y con el tiempo amplían la participación de otros productores y actores. Es decir, se logran resultados e impactos que deberían ser impulsados por la banca de desarrollo.

En la práctica, los modelos analizados muestran que la Banca de Desarrollo participa en el otorgamiento y recuperación de créditos a los pequeños productores a través de un intermediario financiero no bancario y eventualmente con el apoyo de otros actores como empresas tractoras, organizaciones de productores o empresas de servicios técnicos, para seleccionar adecuadamente a los acreditados y dar seguimiento a la aplicación y recuperación del crédito. Esto sugiere que para mejorar la profundidad de su cobertura, la Banca de Desarrollo, más que atender directamente a los productores marginados del crédito por su tamaño o ubicación, debería identificar y desarrollar intermediarios financieros no bancarios, organizaciones de productores, empresas de servicios técnicos o empresas tractoras para, mediante los apoyos convenientes, desarrollar sujetos de

crédito. Generando historiales de crédito y alianzas de largo plazo con los productores objetivo, para reducir el riesgo moral con los acreditados y los costos de transacción del otorgamiento y recuperación de créditos.

CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES Y DISCUSIONES GENERALES

La banca de desarrollo sigue teniendo un papel muy importante en el sector agropecuario y rural en México, debido a que la banca comercial muestra poco interés en invertir en el sector rural dado que por sus características lo considera altamente riesgoso, especializándose entonces en el financiamiento a otros sectores como el industrial, el de consumo y los servicios que le representan mayor revolvencia, mayores ingresos por tasas de interés y comisiones, menores riesgos y costos, lo cual se traduce en mayores utilidades.

A pesar de las importantes transformaciones que ha tenido la banca de desarrollo rural mexicana sigue teniendo grandes desafíos, tales como: incidir en la profundización de la cobertura financiera, es decir incrementar el acceso al financiamiento de segmentos de productores pequeños y medianos con potencial productivo; diseñar estrategias e instrumentos que estimulen el financiamiento a largo plazo para inducir la innovación tecnológica y la capitalización de las unidades de producción; y robustecer el desarrollo de intermediarios financieros no bancarios que contribuyan al funcionamiento eficiente de los mercados financieros rurales.

Los resultados de este trabajo muestran que la banca de desarrollo rural mexicana ha concentrado su atención en la amplitud financiera, es decir en crecer en cuanto a los recursos canalizados al sector, y en mantener o incrementar su patrimonio institucional. Sin embargo, no ha logrado avances relevantes en la profundidad financiera (atención de segmentos de pequeños y medianos productores, de regiones rurales de menor desarrollo y apoyo en mayor escala a inversiones de largo plazo). De esta forma la banca de

desarrollo rural en México, tiene más un comportamiento de intermediario financiero comercial y se caracteriza poco por otorgar adicionalidad lo que significa atender a segmentos o sectores con restricciones crediticias y cumplir con objetivos de fomento.

Se encontró que la banca de desarrollo rural en México, no difiere en diseño o funcionamiento con la banca de desarrollo prevaleciente en América Latina, sin embargo presenta el desempeño más bajo en cuanto a profundidad y sostenibilidad. Los factores que explican este mal desempeño son: la difícil y costosa aplicación de la ley; los elevados niveles de corrupción e inseguridad; el reducido tamaño y dispersión de las unidades de producción, aunados a la falta de organización de los productores; y la ausencia de garantías hipotecarias en el sector comunal y ejidal, principalmente.

El comportamiento de la banca de desarrollo rural en México, se explica por los incentivos que ha tenido en los últimos diez años, ya que su mandato principal hasta finales del 2013 fue ser autosostenible, por lo que se concentró más en desempeñarse como intermediario financiero eficiente, que como una institución de fomento. Por ende, los indicadores establecidos para evaluar su desempeño han sido los tradicionales: el crecimiento de los montos de crédito colocados y de la cobertura de los servicios otorgados (amplitud financiera), lo cual representa un criterio de evaluación de desempeño insuficiente para una institución de fomento.

Las experiencias de profundización financiera en regiones y con productores normalmente no atendidos por los esquemas financieros tradicionales, muestran que la interacción bajo una perspectiva de largo plazo y la proximidad de los intermediarios financieros con sus acreditados, reduce sensiblemente la información asimétrica. Además, cuando la estrategia involucra crédito para una cadena productiva específica, dos aspectos son

particularmente relevantes para reducir los costos de transacción y hacer viable el financiamiento sostenible para los pequeños y medianos productores: en primer lugar la asistencia técnica especializada para mejorar su productividad y competitividad y por ende su capacidad de pago; y en segundo lugar la participación de organizaciones económicas o de agentes privados que den seguimiento a la dispersión y aplicación del crédito, la comercialización del producto y la recuperación del financiamiento.

En efecto, los productores valoran los vínculos creados con los acopiadores, organizaciones e intermediarios financieros que participan en una determinada cadena productiva, porque les permite tener un mercado seguro, acceso al financiamiento, asistencia técnica especializada, lo cual les proporciona la posibilidad de mejorar sus ingresos. Todo ello representa un incentivo para cumplir con los contratos contraídos y mantener relaciones de largo plazo con los actores participantes. Además, los actores involucrados intercambian información entre ellos, lo cual fortalece a la cadena productiva y todos se benefician. El acceso a información local y la innovación en las tecnologías de crédito diseñadas en forma específica para cada estrategia, son la clave para que la profundización de la cobertura financiera se incremente en el sector rural.

Esto muestra que el financiamiento por sí mismo no es la única restricción para hacer competitiva a la agricultura familiar mexicana. La asistencia técnica, el desarrollo empresarial y el desarrollo del mercado en los pequeños productores son tal vez restricciones más importantes. Por ello, para mejorar la profundidad de la cobertura de la banca de desarrollo, es necesario impulsar con mayor énfasis el desarrollo de intermediarios financieros locales e involucrar agentes capaces de fortalecer técnica y

comercialmente los proyectos, más que dar financiamiento directamente a los pequeños y medianos productores.

A finales del año 2013, México aprobó una reforma financiera, con un nuevo mandato para la banca de desarrollo que consiste en propiciar el crecimiento del sector financiero. Uno de los principales objetivos de esta reforma es aumentar el crédito y reducir el costo del financiamiento. Sin embargo, el crédito barato y su acceso “indiscriminado” representan intervenciones del pasado que fueron aplicadas y probadas sin obtener los resultados esperados, tales como incrementar la producción y modernizar al sector. Además de que estas acciones afectan sensiblemente el funcionamiento y eficiencia de los mercados financieros rurales. El crédito es un insumo importante, pero no resuelve por sí solo los obstáculos y problemas que enfrenta el sector agropecuario. Así, por mucho que se simplifique el acceso al crédito y se abarate por decreto su costo para los pequeños productores, el tamaño de sus unidades de producción, la falta de organización, su bajo nivel tecnológico, entre otros, no les permiten tener utilidades suficientes como para amortizar los créditos recibidos, lo cual limitará de nuevo su acceso al financiamiento.

Otra de las medidas anunciadas en el 2015 para el fortalecimiento de las acciones de la banca de desarrollo para incentivar el financiamiento al agro, es hacerlo a través de la banca comercial vía Financiera Nacional de Desarrollo, lo cual representa una estrategia que ya fue ampliamente usada sin éxito por más de 50 años en México, ya que la banca comercial se concentra en atender la demanda de créditos de los segmentos de ingresos medios y altos de las zonas rurales, además de tener una clara orientación a la maximización de utilidades, por lo que se impactaría poco o nada en el aspecto de profundidad financiera.

El supuesto de que la falta de financiamiento es la causa fundamental de la no competitividad de las unidades de producción agrícola es una visión muy reduccionista del problema, ya que no considera otras restricciones como la aplicación del estado de derecho, los derechos de propiedad, la innovación y la organización económica que permitan el desarrollo de sujetos de crédito viables y responsables. Por lo tanto, se requieren políticas públicas integrales que contribuyan a resolver y atender las causas estructurales de la baja competitividad del sector y no simplemente el acceso y el abaratamiento del crédito.

Los resultados obtenidos conducen a destacar que para que la banca de desarrollo del sector rural en México cumpla íntegramente su misión de fomento, es preciso que tenga un mandato muy claro, específico y acorde con las políticas públicas del sector rural, con objetivos realistas e indicadores que puedan evaluar su cumplimiento. De igual forma es necesario que se determine la población objetivo, que se actualice la definición de los segmentos de población atendidos hasta ahora. Que se opere como un sistema, se evite duplicar acciones entre instituciones, competir en lugar de complementarse y que no se intente en ningún caso, reemplazar a los intermediarios financieros privados, sino más bien que se busque la complementariedad impulsando la profundidad financiera. Para cumplir con su mandato, la banca de desarrollo debe estar innovando frecuentemente para ofrecer servicios e instrumentos financieros útiles manteniendo siempre su sostenibilidad financiera, lo cual no significa necesariamente maximizar utilidades. Todo lo anterior debe estar indicado dentro del marco legal al que están sujetas este tipo de instituciones. Dentro de las innovaciones de la banca de desarrollo, deben diseñarse y ponerse en marcha estrategias de emprendimiento y financiamiento que puedan ser replicables y en las que

participen actores del sector privado e incluso considerar algunos otros instrumentos de política pública que coadyuven a lograrlo. Ejemplos de estos emprendimientos son el desarrollo de proveedores en las redes de valor que está promoviendo FIRA. Sin embargo no es una práctica común, por lo que se sugiere que se impulse a mayor escala este tipo de estrategias, considerando que además son generadoras de externalidades positivas.

El análisis de los estudios de caso sugiere que se debe fortalecer el desarrollo de intermediarios financieros no bancarios que trabajen en las áreas rurales y que contribuyan paralelamente al desarrollo de sujetos de crédito. Con incentivos adecuados, dichos intermediarios podrían involucrarse en el desarrollo de redes de valor, haciendo sinergias con otros actores, acopiadores, agroindustrias, asesores técnicos, proveedores, entre otros, con el fin de reducir los costos de transacción y la información asimétrica.

Es necesario realizar más trabajos de investigación que identifiquen las barreras de acceso al financiamiento en los segmentos de población objetivo con la finalidad de impactar en la profundidad financiera de esta población y evaluar si la intervención de la banca de desarrollo podría ayudar a superar dichas barreras o encontrar la forma de hacerlo y si realmente se generan externalidades positivas. Evaluar si la intervención directa de la banca de desarrollo es objetivamente necesaria en algunos casos y de ser así entonces el propósito debe ser, al menos en el mediano plazo, desarrollar los mercados financieros rurales y no reemplazarlos. Junto con la definición de indicadores de desempeño pertinentes, es conveniente hacer evaluaciones de la banca de desarrollo que permitan corregir, modificar e innovar constantemente. Así mismo para fortalecer el indicador de profundidad sería útil el considerar además del número de productores de bajos ingresos atendidos, también los empleos generados, aún con agricultores de otro tipo, ya que

financiar proyectos con productores medianos y grandes que generen un número importante de empleos directos e indirectos, puede ser un buen mecanismo de combate a la pobreza.

CAPITULO 6. LITERATURA CITADA

- Adams W., D. 1993. El uso del crédito como solución de los problemas rurales: lecciones de cuatro décadas de experiencia. Ahorro y crédito en poblaciones semi-urbanas y rurales: reflexiones y perspectivas. SHCP. México. 234p.
- Akhavain, J., Goldberg, L., White, L. 2004. Small Banks, Small Business and relationships: An Empirical Study of Lending to Small Farms. *Journal of Financial Services Researchs* 26(3): 245-261.
- ALIDE Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo. 2010. Informe: Situación y Perspectivas de la banca de desarrollo latinoamericana. Lima, Perú. ALIDE.
- Almeraya Q., S.X., B. Figueroa-Sandoval, J.M. Díaz-Puente, K.A. Figueroa-Rodríguez. 2011. El crédito en el desarrollo territorial. El caso de Financiera Rural en México. *Agricultura, Sociedad y Desarrollo* 8(2): 179-192.
- Andrianova, S., D. Panicos and A. Shortland. 2010. Is Government ownership of Banks really harmful to growth? Discussion papers 987 of DIW Berlin. German Institute for Economic Research.
- Armendáriz, B. 1999. Development Banking, *Journal of Development Economics* 58 (1999): 83-100.
- Banco de México. 2011. Financiamiento otorgado por la banca de desarrollo, sector agropecuario, silvícola y pesquero. En: <<http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/estadisticas/intermediacion-financiera/financiamiento-informacion-fi.html>> [Consultado el día 30 de abril de 2012].

- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). 2004. Desencadenar el crédito: cómo ampliar y estabilizar la banca, progreso económico y social en América Latina. Informe 2005. Washington, D.C.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) 2013. Bancos públicos de desarrollo ¿Hacia un nuevo paradigma? Washington, D.C. 150 p.
- Banco Mundial. 2013. Indicadores. En: <http://datos.bancomundial.org/indicador/FS.AST.DOMS.GD.ZS> [Consultado en septiembre-octubre 2013].
- Benavente, J.M, A. Galetovic y R. Sanhueza. 2005. La dinámica industrial y el financiamiento de las Pyme. Documento de Trabajo núm. 201, enero. Universidad de Chile: Centro de Economía Aplicada. Preparado para la sección Perspectiva económica de El Trimestre Económico.
- Besley, T. 1994. How do market failures justify interventions in rural credit markets? The World Bank Research Observer 9(1): 27-47.
- Boskey, S. 1959. Problems and Practices of Development Banks, Baltimore: Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo y The Johns Hopkins Press.
- Buchenau, J. y A., Hidalgo. 2002. Servicios financieros privados en el área rural de América Latina: Situación y perspectivas. Fortaleza, Brasil. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Caro, J.C. 2003. La dimensión de las microfinanzas rurales en América Latina: un análisis comparativo de cuatro países. RIMISP 23 p.

- Castro, M. E. 2010. El estudio de casos como metodología de investigación y su importancia en la dirección y administración de empresas. *Revista Nacional de Administración* 1(2) julio-diciembre: 31-54.
- CEPAL, FAO e IICA. 2014. *Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe*. San José, Costa Rica.
- CNBV. 2010. *Reporte de Inclusión Financiera 2*. 338 p.
- Clemente B., A. 2010. La banca de desarrollo y el sector exportador en México. *Comercio Exterior* 60 (2): 153-161.
- Del Ángel M., G. 2004. *Cosechando progreso. 50 años de FIRA*. México. Pinacoteca 2000-FIRA.
- De La Vega, M.M., V. H. Santoyo, M. Muñoz, J.R. Altamirano. 2014. “Cobertura financiera de la banca de desarrollo para el sector rural de México: FIRA y Financiera Rural”. *Estudios Sociales* XXII (44) julio-diciembre: 225-248.
- De Luna-Martínez, J. and C. Leonardo. 2012. *Global Survey of Development Banks. Policy Research Working Paper 5969*. The World Bank.
- Deugd, M., I. Villalobos y P. Viskovic. 2006. *Políticas públicas y servicios financieros rurales en México*. Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola–FIDA. Unidad Regional de Asistencia Técnica–RUTA. Programa de Apoyo a los Servicios Financieros Rurales-SERFIRURAL.
- Diamond, W. 1957. *Development Banks*, Baltimore: Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo.

- Echeverría, R. G. 2001. Options for Investment in the Rural Economy of Latin America and the Caribbean. Development of Rural Economies. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Fabozzi, F. J., F. Modigliani, M.G. Ferri. 1996. Mercados e instituciones financieras. Prentice-Hall. México. 697 p.
- Faias, M. y E. Moreno. 2010. Financial Development and Economic Growth: Evidence from Northern Cyprus. *Econ Theory*. 43:189–206.
- FAO. 1995. Macroeconomía y políticas agrícolas. Una guía metodológica. Materiales de capacitación para la planeación agrícola. No. 39. Roma, Italia.
- FINRURAL. 2007-2011. Informes de Autoevaluación del 2007 al 2011.
- FIRA. 2000-2011. Informes de Actividades del 2000 al 2011.
- FIRA. 2010. Oportunidades de agronegocios para el desarrollo del arroz en Campeche. Campeche, México. 101 p.
- FIRA. 2011. Memoria de Sostenibilidad 2011.
- Fitchett A. D. 1993. Estrategias para instrumentar servicios financieros en áreas rurales. Ahorro y crédito en poblaciones semi-urbanas y rurales: reflexiones y perspectivas. SHCP. México. 234 p.
- González, V., C. 1998. El papel de Estado en la promoción de servicios financieros rurales. *Economics and Sociology*. Occasional Paper No. 2529. Rural Finance Program. Department of Agricultural, Environmental and Development Economics. Columbus. The Ohio State University.

- González, V. C., S. Navajas, M. Schreiner, R. Meyer y J. Rodríguez-Meza. 2000. Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia. *World Development* (28): 333-346.
- González-Vega, C. 2001. Estrategia para la Profundización de los Mercados Financieros Rurales en los Países Andinos y del Caribe; Informe al Banco Interamericano de Desarrollo. Washington DC. Inter-American Development Bank.
- González-Vega, C., G. Chalmers, R. Quirós y J. Rodríguez-Meza. 2006. Hortifruti in Central America: Case study of the influence of supermarkets on the creation and evolution of creditworthiness among small and medium agricultural producers, Washington, D.C. USAID.
- González, V. C. 2012. Profundización financiera rural: políticas públicas, tecnologías de microfinanzas y organizaciones robustas. *Revista MBS* (1): 7-52.
- Grupo DFC. 2002. Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento. Informe de Trabajo. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Gürüyay, E., Veli Şafaklı, O., Tüzel, B. 2007. Incomplete financial markets and differential information. *International Research Journal of Finance and Economics* 8:57-62.
- Gutierrez, E., H. P. Rudolph, T. Homa and E. Blanco. 2011. Development Banks Role and Mechanisms to Increase their Efficiency. The World Bank. Latin America and the Caribbean Region Finance and Private Sector Development.
- Huidobro, A. 2012. Diferencias entre la banca comercial y banca de desarrollo mexicanas en el financiamiento bancario a empresas. *Gestión y políticas públicas* XXI (2): 515-564.

- Huidobro O., A. 2013. Contribución de la banca de desarrollo mexicana al financiamiento bancario al sector empresarial privado. Universidad Anáhuac México. México, D.F. 328 p.
- INEGI. 1991 y 2007. Censo Agrícola Ganadero y Forestal 1991 y 2007. En: <<http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/agro/default.aspx>> [Consultado el día 13 de junio de 2011].
- Instituto Peruano de Estudios. 2009. América Latina y El Caribe. Banca de Desarrollo con cartera rural. Principales indicadores. Lima, Perú. .
- Kampel, D. y A. Rojze. 2004. Algunas reflexiones sobre el rol de la banca pública. Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina (CEFID-Ar). Buenos Aires, Argentina. 28 p.
- Kane, J. 1975. Development Banking, Lexington: Lexington Books, D. C. Heath and Company.
- King, R. and R. Levine. 1993. Finance and growth: Schumpeter might be right. *The Quarterly Journal of Economics* 108(103): 717-737
- Levine, R. 1997. Financial development and economic growth. *Journal of Economic Literature* 35: 688-726.
- Levine, Ross y Sara Zervos. 1998. Stock Markets, Banks and Economic Growth. *The American Economic Review*, 88(3): 537-558.
- Levy, E.; A. Micco y U. Panizza. 2007. A Reappraisal of State-Owned Banks, *Economia, The Journal of the Latin American and Caribbean Economics Association LACEA* 7 (2): 209-247.

- Mansell C., C. 1995. Las finanzas populares en México: el redescubrimiento de un sistema financiero olvidado. Editorial Milenio-CEMLA-ITAM. México. 306 p.
- Marulanda, B. y M. Paredes. 2005. La evolución y perspectivas de la banca de desarrollo en Latinoamérica frente al caso colombiano. CEPAL.
- Mendoza M., R. 2014. Modelo de negocios para mejorar la competitividad del arroz mexicano. Tesis de maestría, Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial, Universidad Autónoma Chapingo.
- Micco, Alejandro, Ugo Panizza y Mónica Yáñez. 2007. Bank Ownership and Performance: Does Politics Matter? *Journal of Banking and Finance* 31(1): 219-241.
- Miller, C., y L. Jones. 2010. Agricultural Value Chain Finance: Tools and Lessons. The Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Morfín M., A. 2009. Banca de desarrollo y apoyo al acceso (México). Serie Financiamiento al desarrollo Núm. 208. Santiago de Chile. CEPAL.
- Mottram, A. 2011. Agricultural Development. Learning Study. Understanding the Effectiveness of Combining High-impact Value Chain Development with Improved Access to Financial Services. MercyCorps. 59 p.
- Muñoz R., M., V.H. Santoyo C. y J.R. Altamirano C. 2002. Mercados e Instituciones Financieras Rurales. Una nueva arquitectura financiera rural para México. México. CIESTAAM / Universidad Autónoma Chapingo.
- Nagarajan, G. and R. L. Meyer. 2005. Rural Finance: Recent Advances and Emerging Lessons, Debates, and Opportunities. Working Paper AEDE-WP-0041-05,

Department of Agricultural, Environmental, and Development Economics.
Columbus. The Ohio State University.

Pérez A., P. 2009. Los espacios de producción de café sustentable en México en los inicios del siglo XXI. *Revista Pueblos y Fronteras Digital* 4(7) 116-156.

Pollack, M. y A. García. 2004. *Serie Financiamiento al Desarrollo. Crecimiento, competitividad y equidad: rol del Sector Financiero*. CEPAL. Santiago de Chile. 32 p.

Prior, F. y J. Santomá. 2007. *Modelo de distribución de servicios microfinancieros para los segmentos de bajos ingresos en los países en desarrollo*. Estudio No. 43. Business School. Universidad de Navarra. Barcelona, España. 50 p.

Pulgar P., R. 2006. *Análisis de la evolución y perspectivas de la banca de desarrollo en Chile*. Serie Financiamiento al desarrollo Núm. 187. Santiago de Chile. CEPAL.

Rajan, R. and L. Zingales .1998. *Financial Dependence and Growth*. *American Economic Review* 88(3): 559-586.

Rojas, M. y L. Rojas. 1999. *Costo de transacción y discrecionalidad en la asignación del crédito preferencial en México*. *El Trimestre Económico* LXVI (262): 227-258.

Rothschild, M. and J. Stiglitz. 1976. *Equilibrium in competitive insurance markets: an essay on the economics of imperfect information*. *The Quarterly Journal of Economics (Oxford Journals)* 90 (4): 629–649.

Schwab, K. y M. E. Porter. 2008. *Global Competitiveness Report 2008-2009*. World Economic Forum. Geneva, Switzerland.

SAGARPA y FAO. 2012. *Compendio de indicadores estratégicos del sector rural y pesquero*. México, D.F. 126 p.

- Shreiner, M. 1999. Aspectos de Cobertura: Un marco para la discusión de los beneficios sociales de las microfinanzas con un ejemplo del Banco Sol de Bolivia. Center for Social Development, Washington University.
- Soto Ibáñez, C. 2008. Financiera Rural, influencia en dispersoras e intermediarios financieros rurales, zona centro del estado de Veracruz. Tesis de doctorado. Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración. UNAM.
- Stake, R. 1995. The art of case study research. London, Sage Publications.
- Stiglitz, J., and A. Weiss. 1981. Credit rationing in markets with imperfect information. The American Economic Review, junio, 1981.
- Titelman, D. 2003. La banca de desarrollo y el financiamiento productivo. Serie Financiamiento del desarrollo Núm. 137. Santiago de Chile. CEPAL.
- Vogel, R. 2003 Del Crédito agrícola a las finanzas rurales: En búsqueda de un nuevo paradigma. Simposium Internacional Experiencias y Desafíos en Microfinanzas y
- Wenner, M. y F. Proenza. 2000. Rural finance in Latin America and the Caribbean: challenges and opportunities. Working paper. Washington, D.C. Inter-American Development Bank (IDB).
- Wiener, H. 2013. Financiamiento Agrario. La experiencia de Perú. Ponencia presentada en el Primer Congreso Internacional de Financiamiento y Comercialización Agropecuaria (FYCA). Cartagena de Indias, Colombia.
- World Bank. 2003. Investment Climate Around the World: Voices of the Firms from the World Business Environment Survey. Washington, D.C.

- Valladares H., L.A. 2015. Evaluación financiera de una estrategia de gestión de la innovación en un sistema de producción de bovinos de doble propósito. Tesis de maestría, Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial, Universidad Autónoma Chapingo.
- Yeyati, L.E., A. Micco y U. Panizza. 2004. Should the Government be in the Banking Business? The Role of State-Owned and Development Banks. Lima, Perú. Inter-American Development Bank (IDB).