



# MEMORIA

## Taller de Análisis

### "HACIA EL SISTEMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO RURAL"

*Para Intermediarios Financieros Rurales Regulados  
y No Regulados, Productores e Instituciones del Sector Rural Financiero*

COMISIÓN DE AGRICULTURA Y GANADERÍA

CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO RURAL  
SUSTENTABLE Y LA SOBERANÍA ALIMENTARIA

28 de julio de 2005

---

## COMISIÓN DE AGRICULTURA Y GANADERÍA

**Cruz López Aguilar**  
Presidente

**Juan Manuel Dávalos Padilla**  
Secretario

**Gonzalo Ruiz Cerón**  
Secretario

**Edmundo Valencia Monterrubio**  
Secretario

**Diego Palmero Andrade**  
Secretario

**Antonio Mejía Haro**  
Secretario

**Julián Nazar Morales**  
**Lázaro Arias Martínez**  
**Carlos Blackaller Ayala**  
**Gaspar Ávila Rodríguez**  
**Alejandro Saldaña Villaseñor**  
**Lamberto Díaz Nieblas**  
**María Hilaria Domínguez Arvizu**  
**Jesús Morales Flores**  
**Esteban Valenzuela García**  
**Rafael Galindo Jaime**  
**Roger David Alcocer García**  
**Arturo Robles Aguilar**  
**José Irene Álvarez Ramos**  
**Mario Ernesto Dávila Aranda**  
**Javier Castelo Parada**  
**José María de la Vega Lárraga**  
**Rocío Guzmán de Paz**  
**Alberto Urcino Méndez Gálvez**

---

Isidro Camarillo Zavala  
Regina Vázquez Saut  
Valentín González Bautista  
Marcelo Herrera Herbert  
Enrique Torres Cuadros  
Víctor Suárez Carrera

Rubén Treviño Castillo  
Secretario Técnico

Graciela Cuevas Flores  
Coordinadora de Logística

---

**CENTRO DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO  
RURAL SUSTENTABLE Y LA SOBERANÍA  
ALIMENTARIA**

**Dr. César Turrent Fernández**  
Director General Interino

**Roberto Cruz Garza**

**Gloria Margarita Álvarez López**

**Luís Cruz Nieva**

**Samuel Peña Garza**

**Roberto Rangel Núñez**

**Juan Manuel Publio Rábago Riquer**

**Manuel Guillermo Mayer Hernández**

---

# ÍNDICE

ÍNDICE .....	4
PRESENTACIÓN.....	5
OBJETIVO GENERAL .....	6
TEMARIO.....	7
PROGRAMA.....	8
INAUGURACIÓN.....	9
PRESENTACIONES .....	12
RELATORIAS.....	13
ANEXOS .....	16
A.1 Participantes.....	16
A.2 Versión Estenográfica.....	18
A P E N D I C E S.....	91
PRESENTACIONES.....	91
PRESENTACIÓN (AGREGAR LOS TÍTULOS ESPECÍFICOS) .....	92
PRESENTACIÓN.....	93
PRESENTACIÓN.....	94
PRESENTACIÓN.....	95
PRESENTACIÓN.....	96

---

## PRESENTACIÓN

La Comisión de Agricultura y Ganadería ha constituido un grupo de expertos en el ámbito financiero y jurídico, que aportan sus conocimientos y experiencias para elaborar una iniciativa de ley que cree al "Sistema Nacional de Financiamiento Rural". Dentro de este grupo, el Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria (CEDRSSA) ha sido solicitado para que funja como secretariado técnico y aporte elementos técnicos complementarios para la creación de dicha ley.

Esta iniciativa surge a raíz de la constante protesta de productores rurales, sobre todo de los más pequeños, de la imposibilidad de acceder al crédito y a que no se ha cumplido con el artículo 116 de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable (2001), el cual dispone constituir el Sistema Nacional de Financiamiento Rural que "se orientará a establecer un sistema financiero múltiple en sus modalidades, instrumentos, instituciones y agentes, que permita a los productores de todos los estratos y a sus organizaciones económicas y empresas sociales disponer de recursos financieros adaptados, suficientes, oportunos y accesibles para desarrollar exitosamente sus actividades económicas".

Después de 5 reuniones de trabajo y diversas salidas al interior del país a conocer la opinión de diferentes usuarios del crédito y seguro agropecuario y de distintos tipos de Intermediarios Financieros Rurales, se ha llegado, en un primer acercamiento, que las causales principales de que los servicios financieros no lleguen al productor rural son:

- oferta limitada de servicios financieros con respecto a la heterogeneidad, requerimientos y dispersión de los agentes de la sociedad rural, especialmente para las micro y pequeñas unidades de producción rural;
- acceso al crédito muy limitado por falta de garantías reales de los agentes económicos, fundamentalmente de las micro y pequeñas unidades de producción, así como para los productores de subsistencia y
- el alto riesgo de las actividades económicas rurales percibido por las instituciones financieras, que encarece al crédito y lo burocratiza.

Es por ello, que la Comisión de Agricultura y Ganadería decidió realizar este Taller de Análisis donde participaran los verdaderos actores y sujetos financieros, para precisar las causales y las orientaciones que debiera tener esta Iniciativa de Ley y resolver la compleja problemática financiera en el México rural.

---

## OBJETIVO GENERAL

A partir de la experiencia de los intermediarios financieros rurales, productores rurales y las entidades del sector público vinculadas con la problemática de los servicios financieros rurales, precisar las restricciones legales, institucionales y socioeconómicas que limitan el desarrollo del sistema nacional de financiamiento rural e identificar las estrategias y acciones que permitan superarlas.

---

## TEMARIO

Ante la complejidad del tema y del corto tiempo disponible en el Taller, se tomó la decisión de reducir y centrar el análisis sobre cuatro aspectos fundamentales:

- Intermediarios financieros rurales (regulados y no regulados)
- Sistema Nacional de Garantías
- Fondos de inversión y administración del riesgo
- Programas Gubernamentales de apoyo y financiamiento a las actividades productivas y a los intermediarios de la banca social en el sector rural

Como todos estos temas se entrelazan en el mismo proceso financiero, se decidió desarrollar este temario en una presentación central y discusiones plenarias, con la finalidad de contar con la opinión de todos los participantes sobre cada tema.

---

## PROGRAMA

1. Registro de participantes	9:00 a 9:15
2. Inauguración y palabras de bienvenida. Dip. Cruz López Aguilar	9:15 a 9:30
3. Presentación del tema y la mecánica de trabajo. Dr. Roberto Cruz Garza, CEDRSSA	9:30 a 10:00
4. Tema uno: Intermediarios Financieros Rurales (Financiera Rural)	10:00a 12:00
Receso	12:00 a 12:15
5. Tema dos: Sistema Nacional de Garantías (FIRA)	12:15 a 14:00
Comida	14:00 a 15:30
6. Tema tres: Fondos de Inversión y de Disminución del Riesgo (FOCIR)	15:30 a 17:00
7. Tema cuatro: Programas Gubernamentales de Apoyo y Financiamiento (SAGARPA)	17:00 a 18:30
9. Relatorías y conclusiones	18:30 a 19:30

---

## INAUGURACIÓN

### Resumen de las Palabras del: Diputado Cruz López Aguilar

La mayoría de los que están aquí, están enterados del trabajo que estamos haciendo, nos hemos puesto el compromiso de tratar de crear el Sistema Financiero Rural y agradezco mucho la presencia de todos ustedes.

Este taller forma parte de un programa de trabajo para crear el Sistema Financiero Rural, se van a tratar cuatro temas, Intermedios Financieros Rurales, ese es uno de los temas principales; el Sistema Nacional de Garantías, que es otro aspecto fundamental en este Sistema Financiero Rural; Fondos de Inversión y Disminución del Riesgo; y también porque tenemos una cantidad muy importante de actores dentro de la sociedad rural, que no necesariamente tienen tierras, no son tenedores de tierra, y por eso hemos incluido un cuarto punto que es de la mayor importancia y que normalmente no se trata en estos eventos, que son los programas gubernamentales de apoyo y financiamiento.

Voy a hacer unos pequeños comentarios, para establecer el marco del taller, o sea, cómo lo visualizamos desde la Cámara de Diputados.

Siempre hemos creído que el crédito es un instrumento fundamental para el cambio estructural del campo, si no hay crédito realmente el campo no tiene posibilidades, no tiene posibilidades en el corto plazo y en largo plazo, o sea, si no hay crédito de avío, pues no tiene oportunidad en el corto plazo, no hay capital de trabajo, no hay elementos para tratar o para aplicar un paquete tecnológico de punta, y si no hay crédito refaccionario, si no hay esquemas de acompañamiento, pues tampoco tiene una posibilidad en el largo plazo.

Tenemos algunos avances que aquí, en la Cámara, le hemos reconocido a todos los organismos e instrumentos financieros que existen en el campo. Nos da mucho gusto que tanto el FIRA como la Financiera Rural hayan incrementado su cobertura en la prestación de servicios financieros, pero también percibimos, y es importante decirlo, que en el campo, dado que el porcentaje que en este momento se está atendiendo, es todavía muy bajo, aunque los esfuerzos sean extraordinarios, y efectivamente existe un incremento en la cobertura, ésta no se percibe, es un problema yo diría que de proporcionalidad, y eso, lógicamente, se traduce a veces en opiniones generalizadas que no necesariamente se ajustan a la realidad, pero si es conveniente que se diga.

Porque uno de los propósitos de crear el Sistema Financiero Rural, es de verdad detonar esa posibilidad de cobertura del crédito en el campo, y cuando hablo del campo, no me refiero únicamente a los productores rurales, a los productores, a los campesinos y a los pequeños propietarios, me refiero a toda la población que vive en el campo y que forma parte de la población económicamente activa rural. Por esa razón es que nosotros estamos muy preocupados por este tema y hemos convocado a este taller.

Desde nuestro ámbito, del ámbito legislativo, hemos generado, tenemos aprobado un marco jurídico importante, en el tema financiero, en el tema del crédito. Está la Ley de Desarrollo Rural

---

Sustentable, que ustedes saben que es la que trae el capítulo en este asunto y además crea el Sistema Financiero Rural. Está la Ley de Ahorro y Crédito Popular, en la que se definen algunos intermediarios financieros rurales, que nosotros hemos batallado mucho para aterrizarlos en el campo, estoy hablando precisamente del campo de México, no hemos logrado que estos intermediarios financieros rurales, primero se constituyan con cierta facilidad y segundo operen en el campo de México.

Sé que hay intermediarios financieros muy exitosos; o sea, sociedades financieras de operación limitada en el campo de la vivienda, que han tenido muchísimo éxito y que ahí sí se ha dado esta situación que comentamos, que de tener una cobertura muy pequeña, estos intermediarios rurales han detonado el crédito en materia de vivienda, de ahí tenemos un ejemplo a seguir.

Pero la cuestión concreta de estos instrumentos que están en la Ley de Ahorro y Crédito Populares, es que en el caso del campo no hemos podido lograrlo. Está la Ley Orgánica de la Financiera Rural que se aprobó en la pasada Legislatura y que ahora tenemos un instrumento mucho más saneado y que está rápidamente recuperando el nivel de cobertura que tenía el Banco de Crédito Rural, y eso nos hace suponer que la Financiera Rural tiene muchas posibilidades, puede llegar a ser un instrumento importante de financiamiento en el campo.

Está la Ley de Fondos de Aseguramiento que nosotros acabamos de aprobar, aquí la contaría yo con el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación, donde hemos apoyado a los fondos de aseguramiento con algún recurso para incrementar, por ejemplo, sus fondos de contingencia. Estamos pensando, que esto les va a permitir más adelante incluso acudir a mercados de reaseguro internacionales, de modo tal que vayan avanzando en esa medida, y por otro lado, les hemos dado una estructura y un acompañamiento y una capacitación, que los lleva por el camino de la mejora continua, eso así está establecido, no se ha conseguido en su totalidad, pero ya hay resultados también en el caso también de los fondos de aseguramiento.

En la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, se habla de los fondos de aseguramiento, de que tienen que empezar a abordar y transformarse en prestadores de servicios, que tengan que ver con la administración de los riesgos, pero no solo en el concepto tradicional, que es el de asegurar las cosechas o asegurar los actos ganaderos, sino que empiecen a abordar algunos aspectos relacionados, por ejemplo, con la toma de posiciones en el mercado de futuros de granos, de oleaginosas, aspectos que así lo dicen, así está visualizado y algunos que estamos aquí participamos en la formulación de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, después del veto, y se estableció un horizonte en ese sentido, que todavía no hemos logrado alcanzar.

Está el Decreto de Ley que crea el FIRA (Fondos Instituidos en relación a la Agricultura) y a este decreto, acabamos de hacerle algunas modificaciones, aprobarlas, buscando de que algunas financieras o algunos otros dispersores del crédito, que no están propiamente regulados, pero que tienen posibilidades de transformarse en elementos que descuenten créditos con el FIRA. Estamos abriendo pues el abanico, para ofrecer diferentes posibilidades.

Está la Ley de Capitalización del Procampo, que es un tema muy específico, pero muy demandado, pero ahí también traemos problemas para que esto se incremente de manera notable. Hay mucha demanda, sí, y lamentablemente se han aprobado cantidad que no son suficientes.

---

¿Qué les quiero decir con esto? Que hay una serie de disposiciones jurídicas, que en este momento me parece que estamos necesariamente obligados a hacer una especie de reingeniería, a darles una integración de tal forma que contribuyan en el sentido que queremos, que crezca el crédito, que el crédito fluya oportunamente y que sea un elemento que nos permita construir un proyecto de largo plazo, de largo aliento para el campo de México.

Estos son los comentarios que yo les quería decir. Está es un taller, fíjense que le estamos llamando taller, o sea, no es un foro, es un taller de trabajo, es una manera distinta de abordar el programa de trabajo para aprobación de una ley como ésta, la ley que crea el Sistema Financiero Rural.

Y la diferencia, yo veo es que en los foros tradicionalmente lo que sucede, es que hay diferentes opiniones. En ocasiones a veces eso lo que permite es un poco airear, ventilar las iniciativas y un poco justificar también los procesos para la aprobación de una ley, bueno, se dice se consultó a todo mundo, estuvimos platicando.

En este caso particular, por tratarse de un tema especializado, hemos cambiado las reglas, hemos innovado otra forma de hacer las cosas para llegar a este análisis.

En primer lugar, constituimos un grupo técnico-consultivo, en el que participan precisamente todos los organismos que están metidos en el financiamiento; y por otro lado, estos talleres con ustedes, pero también con las organizaciones de productores. Pero antes, primero, los vimos a ustedes como organismos dedicados a la prestación de servicios y también hicimos este mismo ejercicio con dispersoras de crédito en diferentes regiones del país, como taller, con el objeto de que haya un intercambio de puntos de vista, pero buscando ponerlos el overol, venimos esencialmente a trabajar.

Bien, ese sería mi intervención en el primer punto. A mí me tocaba hacer esta primera participación para la inauguración y palabras de bienvenida.

Me faltan dos cosas, darles la bienvenida cordialísima a todos ustedes, tenemos grandes expectativas de su trabajo, de sus participaciones, de sus aportaciones a este propósito que tenemos en la Comisión de Agricultura y Ganadería, de crear este Sistema Financiero Rural.

Y por otro lado, pues declarar inaugurados los trabajos de este taller de análisis hacia el Sistema Nacional de Financiamiento Rural, el día de hoy que creo que es 28 de julio del 2005 siendo las nueve horas con treinta y cinco minutos y todo sea para el bien de la sociedad rural de México.

Muchas gracias.

**Diputado Cruz López Aguilar**  
Presidente  
Comisión de Agricultura y Ganadería

---

## PRESENTACIONES

PRESENTACIÓN DEL TALLER.

TALLER SOBRE EL SISTEMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO RURAL (CEDRSSA)

[\(PRESENTACIÓN SNFR\)](#)

TEMA 1.

INTERMEDIARIOS FINANCIEROS RURALES (REGULADOS Y NO REGULADOS)

[\(INTERMEDIARIOS FINANCIEROS FR Julio 2005\)](#)

TEMA 2.

SISTEMA NACIONAL DE GARANTÍAS

[\(SERVICIO DE GARANTÍA FIRA\)](#)

TEMA 3.

FONDOS DE INVERSIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO

*(SIN PRESENTACIÓN)*

TEMA 4.

PROGRAMAS GUBERNAMENTALES DE APOYO Y FINANCIAMIENTO A LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Y A LOS INTERMEDIARIOS DE LA BANCA SOCIAL EN EL SECTOR RURAL

[\(PRESENTACIÓN SAGARPA 01\)](#) Y [\(PRESENTACIÓN SAGARPA 02\)](#)

(Se incluye la presentación preparada por SAGARPA, misma que no fue expuesta durante el taller)

---

## RELATORIAS

### TEMA 1. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS RURALES

Moderador: Diputado Cruz López Aguilar  
Facilitador: Jaime Almonte (Financiera Rural)  
Relator: Roberto Ángel Cruz Garza (CEDRSSA)

Durante la sesión se abordaron los temas:

- Intermediarios Financieros Rurales (IFR)
- Marco Regulatorio
- Costos Financieros y de Intermediación de IFR
- Sustentabilidad y Rentabilidad de los IFR

Los aspectos relevantes a considerar en la integración de la Ley del Sistema Nacional de Financiamiento Rural deben de ser:

- Evaluar y en dado caso **reorientar las prioridades de la Banca de Desarrollo para fortalecer el desarrollo rural.**
- El Sistema Nacional de Financiamiento Rural (SNFR) debe considerar un apartado para disminuir la cartera vencida y los productores puedan salir del buró de crédito.
- El SNFR debe considerar acciones de acompañamiento al crédito.
- La **sustentabilidad financiera y el desarrollo rural deben ser el eje de la ley** que crea al SNFR.
- La ley del SNFR deberá considerar también el **ahorro.**
- Se deberá fomentar en la Ley del SNFR la creación de **más Intermediarios Financieros Rurales (IFR), sólidos y diversificados.**
- La Ley del SNFR deberá **encontrar un equilibrio entre la rentabilidad, el desarrollo social y la sustentabilidad de los IFR.**
- La Ley del SNFR deberá considerar tres niveles para fijar los intereses de los créditos a los productores.
- Evaluar y considerar en la Ley del SNFR el fomento de IFR considerando acciones que disminuyan los costos de la intermediación.
- Promover en la Ley del SNFR **más IFR con visión de desarrollo rural y menos bancaria.**
- Que la Ley considere que los IFR y las instituciones compartan los costos de la intermediación financiera.
- Que la Ley del SNFR considere que los IFR promuevan la mezcla de recursos con los programas gubernamentales.
- Revisar el marco legal para tener con claridad el concepto de Banca de Desarrollo.
- Revisar y analizar la regulación que tiene la Financiera Rural y FIRA para considerarlo en el proyecto de Ley del SNFR.
- Deberán realizarse foros de consulta regionales con las ramas de producción, para fortalecer el proyecto de Ley que cree al SNFR.

---

## TEMA 2. SISTEMA NACIONAL DE GARANTÍAS

Moderador: Diputado Cruz López Aguilar  
Facilitador: Ing. Daniel Salazar (FIRA)  
Relatora: Gloria Margarita Alvarez López

Durante la sesión se abordaron los temas:

- El servicio de garantías que presta FIRA.
- La garantía forma parte del sistema de manejo de riesgos.
- Constituye una de las principales restricciones para acceder al crédito.
- La disponibilidad de recursos para ampliar el servicio de garantías es limitada, por lo que es necesario emplear estos recursos de manera eficiente.
- La relación entre los intermediarios financieros y los servicios de garantías.

Durante las intervenciones de los asistentes, se establecieron los aspectos siguientes para revisar en la integración de la ley del sistema nacional de financiamiento rural:

- Ejecución de las garantías reales atienda a criterios prácticos. Considerar el costo de esta ejecución.
- **Considerar dentro del manejo de riesgo, además de las garantías, los seguros climatológicos, los autoaseguros y otras garantías** de la banca de desarrollo.
- Los usuarios señalan que **la demanda de garantías es excesiva.**
- Se tiene un **servicio de garantías que es rígido.**
- El acercamiento entre los Intermediarios Financieros y los productores es mínimo, por lo que el intermediario financiero tiende a sobreprotegerse y pedir muchas garantías.
- Que el **servicio de garantías sea modular, de tal manera que se ajuste a las necesidades de cada usuario.**
- **Diferenciación de garantías para el pequeño, mediano y desarrollado** empresario.
- Que el servicio de garantía sea con un gasto mínimo.
- Revisar las **disposiciones normativas sobre el tema, contenidas en otras leyes** tanto federales como estatales y municipales.
- De igual manera, los **apoyos que se dan a través de otros programas y que sirven de complemento.**
- **Mejorar los seguros climatológico, tecnológico y comercial.**

Sobre aspectos particulares, se solicitó a la Comisión de Agricultura y Ganadería, que en la redacción de las Reglas de Operación para Uniones de Crédito con FIRA, que están en proceso de elaboración, vigile que no sean tan rígidas.

Además, se propuso que se estableciera la posibilidad de generar mayores oportunidades de financiamiento a través de conjuntar las opciones de la banca de fomento y FIRA.

---

### TEMA 3. FONDOS DE INVERSIÓN Y DISMINUCIÓN DEL RIESGO

Moderador: Diputado Antonio Mejía Haro

Facilitadores: Dr. Víctor Velásquez y Félix Carvallo (FOCIR)

Relator: Luis Cruz Nieva (CEDRSSA)

Hoy el **financiamiento hacia el sector no puede entenderse como agrícola, sino que debe contemplar al conjunto de actividades que se realizan en el sector.**

En el escenario internacional se observan tendencias que están determinando la reconfiguración de los mercados financieros rurales:

- Asistimos a una emergencia de las grandes cadenas de **tiendas de autoservicio quienes definen los requerimientos de las redes de valor.**
- Hoy, estar en el mercado es estar alineado con alguna de estas grandes tiendas de autoservicio, que por lo demás son muy pocas, esto es, **el mercado está altamente concentrado.**
- En este marco **la agroindustria emerge como un agente dinámico.**

Las tendencias que se señalaron del **escenario internacional esta produciendo nuevos requerimientos financieros por parte de los productores (o “proveedores”), pues los componentes del riesgo han evolucionado.** Así, los viejos instrumentos parecen ser insuficientes ante la nueva configuración pues se percibe un alto riesgo y se requiere un mayor plazo.

Ante ello, se destaca que el instrumento más dinámico para atender esta nueva forma es el **capital de riesgo, el cual se presenta en tres formas:**

1. Como **inversión directa** a la empresa.
2. Como **fondo de inversión** para atender las necesidades de las empresas.
3. Como **fondo de fondos** (desde donde se analiza los proyectos que tengan mayor efecto multiplicador)

Las **características más importantes** de este concepto son:

- El componente de **riesgo es a largo plazo**
- Hay **acompañamiento**
- Los fondos de inversión **se pueden canalizar a través de intermediarios.**

Si bien el sector público está apoyando para detonar este proceso, los fondos de inversión se constituyen bajo la lógica de jalar la inversión privada, de manera que en el transcurso, el apoyo gubernamental tenga una salida del proceso.

Se propone revisar los mandatos de las instituciones que componen la Banca de Desarrollo, al tiempo en que es importante analizar el funcionamiento del sistema financiero nacional y el sistema agropecuario para determinar los elementos sustantivos que configurarán al sistema nacional de financiamiento rural.

También, se propone analizar la posibilidad de adecuar la normatividad para que **las Afores puedan invertir en capital de riesgo**, debido a que serían una fuente de recursos considerables.

# ANEXOS

## A.1 Participantes

NOMBRE Y CARGO	DEPENDENCIA O PROCEDENCIA
David Sandoval Razo	SHCP-DGBD
Daniel Salazar Saldaña	F I R A
Jaime Almonte Álvarez	Financiera Rural
Rigoberto Sánchez	Financiera Rural
Octavio Soto Chávez	BANCOMEXT
Cecilia Ramos Medina	BANSEFI
Félix Carvallo	FOCIR
Víctor Velásquez	FOCIR
Enrique Martínez Hiriart	FONAES
Gerardo Aranda	FONAES
Javier Cárdenas Félix	FONAES
Oscar Peralta G.	FONAES
Antonio Mejía Haro	Diputado Federal por Zacatecas
Carlos Blackaller Ayala	Diputado Federal por Jalisco
Diego Palmero Andrade	Diputado Federal por Veracruz
Esteban Valenzuela García	Diputado Federal por Sinaloa
José Lambertó Díaz Nieblas	Diputado Federal por Sonora
Julio Zúñiga Vilchis	Asistente parlamentario
Gloria Margarita Álvarez López	CEDRSSA
Luis Cruz Nieva	CEDRSSA
Roberto Ángel Cruz Garza	CEDRSSA
Samuel Peña Garza	CEDRSSA
Javier Lorenzana Rojas	Consejo Nacional Agropecuario
René Fonseca Medina	Consejo Nacional Agropecuario
Héctor Carlos Salazar,	Confederación Nacional de Productores de Maíz
Francisco Javier Martínez A.	Consejo Estatal de Productores de Maíz
Pascual Jorge Lima Huerta	Consejo Estatal de Productores de Maíz
Camilo Moreno G.	Consejo Nacional de Productores de Trigo
Efraín García Bello	Productores de Maíz
Perfecto Solís Alanís	Productores de Maíz
Juan Francisco Purata González	Unión Nacional de Cañeros, CNPR
Juan Manuel Ávalos A.	Unión Nacional de Cañeros, CNPR
Juan José Gutiérrez	UOC - CNPR
J. Alberto García Flores	UOC - CNPR
Rafael Pozas Garza	UNAGRA
Arturo Javier Ascencio	HSBC
Sergio López Díaz	HSBC
Manuel Flores Mendieta	BANORTE
Esteban Rodríguez M.	CAEDER
José Eduardo de la Garza Campos	Agropecuaria Financiera SOFOL
Luis Landeros Ayala,	Agropecuaria Financiera SOFOL
Guillermo Arana Martínez	CONUNION, U.C.
Francisco Isaías Martínez Riveroll	Desarrollo Agroempresarial, S.A., Agente PROCREA (Guadalajara, Jal.)

---

Agustín Rodríguez	ECAPI, Microfinanciera
Mauricio Enríquez Fuentes	Federación Nacional de Cajas Solidarias
Mark McCoy,	FINTERRA
Alfredo Luna	GIV
Xavier Chávez	GIV
María Costa Leonardo	Red Nacional de Mujeres Rurales, A.C.
Javier Hernández N.	UCACSA, Chihuahua
Peter Stoesz	UCACSA, Chihuahua

---

## A.2 Versión Estenográfica

-EL C. PRESIDENTE: (No hay grabación)... empezar este taller de análisis hacia el Sistema Nacional de Financiamiento Rural. La mayoría de los que están aquí, están enterados del trabajo que estamos haciendo, nos hemos puesto el compromiso de tratar de crear el Sistema Financiero Rural, y agradezco mucho la presencia de Daniel Salazar de Fira; del doctor Gerardo Aranda Orozco, Coordinador General de Fonaes; de Víctor Velásquez del FOCIR; de Jaime Almonte de Financiera Rural; de Octavio Soto Chávez de Bancomext, del Banco de Comercio Exterior; de Cecilia Ramos Medina de Proyectos Especiales de Bancefi; del ingeniero Sergio López Díaz, Asesor de HSBC; de José Eduardo de la Garza Campos, Gerente de Promoción Agropecuaria Financiera; de Félix Carballo de Focir; de Mauricio Enríquez Fuentes de la Federación Nacional de Cajas Solidarias; de Mark Mac Coy, director general de Finterra; de Luis Landeros Ayala, Subdirector de Promoción Financiera Sofol; Francisco Martínez Riveroll, Director Administrativo de Desarrollo Agroempresarial; de Agustín Rodríguez Sede de Copi; Jorge Hernández M, gerente de Ucacpsa en Chihuahua; también de Ucapsa Cuauhtémoc, Chih., Peter (no sé si lo voy a pronunciar bien) Stoides; de Juan José Gutiérrez de Usic de Oaxaca; de Samuel Peña Garza del Centro de Estudios para el Desarrollo Rural; de Rafael Rosas Garza de Unagra; y tengo aquí otras que me acaban de entregar, de Juan Francisco Purata González de la Unión Nacional de Cañeros; Alberto García Flores de la Unión Nacional de Cañeros ; y me complace mucho estar acompañado del diputado Diego Palmero que es secretario de la Comisión de Agricultura y Ganadería y de Carlos Blackaller, que es integrante de la Comisión de Agricultura y Ganadería de aquí de la Cámara e Diputados.

Este taller forma parte de un programa de trabajo que traemos para crear el Sistema Financiero Rural, se van a tratar cuatro temas, como ustedes ya saben, Intermedios Financieros Rurales, ese es uno de los temas principales; el Sistema Nacional de Garantías, que es otro aspecto fundamental en este Sistema Financiero Rural; lo de Fondos de Inversión y Disminución del Riesgo; y también porque tenemos una cantidad muy importante de actores dentro de la sociedad rural, que no necesariamente tienen tierras, no son tenedores de tierra, y por eso hemos incluido un cuarto punto que es de la mayor importancia y que normalmente no se trata en estos eventos, que son los programas gubernamentales de apoyo y financiamiento.

Yo voy a hacer unos pequeños comentarios, un poco para establecer el marco del taller, o sea, cómo lo visualizamos nosotros desde la Cámara de Diputados.

En realidad siempre hemos creído que el crédito es un instrumento fundamental para el cambio estructural del campo, si no hay crédito realmente el campo no tiene posibilidades, no tiene posibilidades en el corto plazo y en largo plazo, o sea, si no hay crédito de avío, pues no tiene oportunidad en el corto plazo, no hay capital de trabajo, no hay elementos para tratar o para aplicar un paquete tecnológico de punta, y si no hay crédito refaccionario, si no hay esquemas de acompañamiento, pues tampoco tiene una posibilidad en el largo plazo.

Tenemos algunos avances que aquí en la Cámara le hemos reconocido a todos los organismos e instrumentos financieros que existen en el campo, nos da mucho gusto que tanto el FIRA como la Financiera Rural hayan incrementado su cobertura en la prestación de servicios financieros, pero también percibimos, y es importante decirlo –adelante, llegando los productores de maíz de la Confederación Nacional de Productores de Maíz-.

---

También es importante decir, que en el campo, en virtud de que el porcentaje –también acaba de llegar el diputado Antonio Mejía Haro, que es también Secretario de la Comisión de Agricultura y Ganadería- en el campo dado que el porcentaje que en este momento se está atendiendo, es todavía muy bajo, aunque los esfuerzos sean extraordinarios, y efectivamente existe un incremento en la cobertura, pero ésta no se percibe, es un problema yo diría que de proporcionalidad, y eso lógicamente se traduce a veces en opiniones generalizadas que no necesariamente se ajustan a la realidad, pero si es conveniente que se diga.

Porque uno de los propósitos de crear el Sistema Financiero Rural, es de verdad detonar esa posibilidad de cobertura del crédito en el campo, y cuando hablo del campo, no me refiero únicamente a los productores rurales, a los productores, a los campesinos y a los pequeños propietarios, me refiero a toda la población que vive en el campo y que forma parte de la población económicamente activa rural, por esa razón es que nosotros estamos muy preocupados por este tema y hemos convocado a este taller.

Desde nuestro ámbito, del ámbito legislativo, hemos generado, tenemos aprobado un marco jurídico importante, yo diría, en este tema, en el tema financiero, en el tema del crédito. Está la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, que ustedes saben perfectamente que es la que trae el capítulo en este asunto y además crea el Sistema Financiero Rural, manda la creación del Sistema Financiero Rural. Está la Ley de Ahorro y Crédito Popular, en la que se definen algunos intermediarios financieros rurales, que nosotros hemos batallado mucho para aterrizarlos en el campo, en el campo, estoy hablando precisamente del campo de México, no hemos logrado que estos intermediarios financieros rurales, primero se constituyan con cierta facilidad y segundo operen en el campo de México.

Yo sé que hay intermediarios financieros muy exitosos, o sea, sociedades financieras de operación limitada en el campo de la vivienda, que han tenido muchísimo éxito y que ahí si se ha dado esta situación que comentamos, que de tener una cobertura muy pequeña, estos intermediarios rurales han detonado el crédito en materia de vivienda, de ahí tenemos un ejemplo a seguir.

Pero la cuestión concreta de estos instrumentos que están en la Ley de Ahorro y Crédito Populares, que en el caso del campo no hemos podido lograrlo. Está la Ley Orgánica de la Financiera Rural que se aprobó en la pasada Legislatura y que ahora nos permite, tenemos un instrumento mucho más saneado y que está rápidamente recuperando el nivel de cobertura que tenía el Banco de Crédito Rural, y eso nos hace suponer que la Financiera rural tiene muchas posibilidades, puede llegar a ser un instrumento importante de financiamiento en el campo.

Está la Ley de Fondos de Aseguramiento que nosotros acabamos de aprobar, aquí la contaría yo con el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación, donde hemos apoyado a los fondos de aseguramiento con algún recurso para incrementar, por ejemplo, sus fondos de contingencia. Estamos pensando, a lo mejor soñando, que esto les va a permitir más adelante incluso acudir a mercados de reaseguro internacionales, de modo tal que vayan avanzando en esa medida, y por otro lado les hemos dado una estructura y un acompañamiento y una capacitación, que los lleva por el camino de la mejora continua, eso así está establecido, no se ha conseguido en su totalidad, pero ya hay resultados también en el caso también de los fondos de aseguramiento.

En la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, habla de los fondos de aseguramiento, de que tienen que empezar a abordar y transformarse en prestadores de servicios, que tengan que ver con la administración de los riesgos, pero no solo en el concepto tradicional, que es el de asegurar las cosechas o asegurar los actos ganaderos sino que empiecen a abordar algunos aspectos

---

relacionados, por ejemplo, con la toma de posiciones en el mercado de futuros de granos, de oleaginosas, aspectos que así lo dicen, así está visualizado y algunos que estamos aquí participamos en la formulación de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, después del veto, y se estableció un horizonte en ese sentido, que todavía no hemos logrado.

Está el Decreto de Ley que crea el FIRA o los fondos que fueron instituidos en relación a la agricultura, y en este decreto acabamos e hacerle algunas modificaciones, aprobarlas, buscando de que algunas financieras o algunos otros dispersores del crédito, que no están propiamente regulados, pero que tienen posibilidades de transformarse en elementos que descuenten créditos con el FIRA. Estamos abriendo pues el abanico, para ofrecer diferentes posibilidades.

Está la Ley de Capitalización del Procampo, que es un tema muy específico, pero muy demandado, pero ahí también traemos problemas para que esto se incremente de manera notable. Hay mucha demanda, si, y lamentablemente se ha aprobado una cantidad menor.

¿Qué les quiero decir con esto? Que hay una serie de disposiciones jurídicas, que en este momento me parece que estamos necesariamente obligados a hacer una especie de reingeniería, a darles una integración de tal forma que contribuyan en el sentido que queremos, que crezca el crédito, que el crédito fluya oportunamente y que sea un elemento que nos permita construir un proyecto de largo plazo, de largo aliento para el campo de México.

Estos son los comentarios que yo les quería hacer, no quiero sacarlos en sus análisis, este es un taller, fíjense que le estamos llamando taller, o sea, no es un foro, es un taller de trabajo, es una manera distinta de abordar el programa de trabajo para aprobación de una ley como ésta, la ley que crea el Sistema Financiero Rural.

Y la diferencia, yo veo es que en los foros tradicionalmente lo que sucede, es que hay diferentes opiniones. En ocasiones a veces eso lo que permite es un poco airear, ventilar las iniciativas y un poco justificar también los procesos para la aprobación de una ley, bueno, se dice se consultó a todo mundo, estuvimos platicando.

En este caso particular, por tratarse de un tema especializado, hemos cambiado las reglas, hemos innovado otra forma de hacer las cosas para llegar a este análisis.

En primer lugar, constituimos un grupo técnico-consultivo, en el que participan precisamente todos los organismos que están metidos en el financiamiento; y por otro lado, estos talleres con ustedes, pero también con las organizaciones de productores. Pero antes, primero, los vimos a ustedes como organismos dedicados a la prestación de servicios y también hicimos este mismo ejercicio con dispersoras de crédito en diferentes regiones del país, como taller, con el objeto de que haya un intercambio de puntos de vista, pero buscando ponerlos el overol, venimos esencialmente a trabajar.

Me acaban de pasar una relación de personas que llegaron, está Efraín García Bello, que es el presidente de la Confederación Nacional de Productores de Maíz y presidente del Comité Nacional del Sistema Producto Maíz, está Luis Caveniueva de Cedasa; Perfecto Solís Alanís, que es el presidente del Comité de Productores de Maíz en Tamaulipas, del que se llama producto-maíz; Manuel Flores Mendieta de Banorte y Héctor Carlos Salazar que es secretario de la Confederación Nacional de Productores de Maíz de México.

Bien, ese sería mi intervención en el primer punto. A mí me tocaba hacer esta primera participación para la inauguración y palabras de bienvenida.

---

Me faltan dos cosas, darles la bienvenida cordialísima a todos ustedes, tenemos grandes expectativas de su trabajo, de sus participaciones, de sus aportaciones a este propósito que tenemos en la Comisión de Agricultura y Ganadería, de crear este sistema financiero rural.

Y por otro lado, pues declarar inaugurados los trabajos de este taller de análisis hacia el sistema nacional de financiamiento rural, el día de hoy que creo que es 28 de julio del 2005 siendo las nueve horas con treinta y cinco minutos y todo sea para el bien de la sociedad rural de México.

Muchas gracias.

De acuerdo con el programa, pasaríamos a la presentación del tema y la mecánica de trabajo por parte del doctor Roberto Cruz Garza, él es Director de Sistemas Producto en el Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria.

**EL DR. ROBERTO CRUZ CARZA:** Gracias, buenos días a todos y bienvenidos.

A nombre del doctor César Turrent, Director General del Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria, se nos ha solicitado que participemos en este taller, del cual voy a hacer brevemente la presentación de la mecánica, los objetivos y lo que esperamos del taller.

La Comisión de Agricultura y Ganadería de la actual Legislatura recibió durante un período anterior, una serie de documentos, oficios y reclamos por parte de los productores de este país en dos sentidos: uno, en la falta o en la imposibilidad de acceder al crédito.

Y la otra, es en el incumplimiento del establecimiento del Sistema Nacional de Financiamiento Rural, como lo marca la Ley de Desarrollo Rural Sustentable en el artículo 116.

El artículo 116 es muy claro, habla de que se tiene que crear o se debió haber creado ya hasta este momento, un sistema nacional de financiamiento rural que se oriente principalmente a atender a los productores, micros o pequeños empresarios o que están en el medio rural sin posibilidades actuales de poder tener acceso al crédito.

Este sistema financiero debe de ser múltiple con instrumentos, instituciones y agentes que permitan a los productores de todos los estados y también a sus organizaciones económicas o empresas económicas, bajo una figura jurídica, poder tener acceso a recursos financieros.

A raíz de esto, la Comisión de Agricultura y Ganadería solicitó directamente al Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria de la Cámara, que fungiera como un Secretariado Técnico para poder iniciar los trabajos e integrar una propuesta de proyecto.

También la Comisión de Agricultura y Ganadería, a través de su Presidente y la Mesa Directiva, formaron un grupo de especialistas o expertos en el tema, los cuales conjuntamente con el Centro de Estudios han estado trabajando hasta la fecha, ¿para qué? para crear esta iniciativa de ley, para crear este sistema nacional de financiamiento.

A la fecha, de los trabajos que ha hecho este grupo se han obtenido o se han identificado las siguientes limitantes: **un marco legal disperso**, una **ausencia de una política integral** de financiamiento rural, **duplicidad de funciones** en diferentes dependencias que se dedican a otorgar crédito en el medio rural, tanto en productos como en programas, como en población objetivo y también **programas e instrumentos no complementarios**.

---

Hay una **alta percepción de riesgo por parte de los intermediarios privados y también de la banca de desarrollo en el sector rural** y suficientes servicios financieros para cada segmento de mercado, especialmente para microempresas y productores de subsistencia; **oferta muy limitada para el crédito a las diferentes actividades económicas de las familias rurales; tasas de interés y otros servicios diferentes en costo y condiciones para un mismo tipo de proyecto.**

Es decir, el dinero no cuesta lo mismo, dependiendo de la institución que lo está otorgando, incluso para un mismo proyecto presentado en diferentes instituciones que se dedican a esto; altos costos de intermediación, que es una queja bastante sentida por parte de los productores de este país; muy baja penetración de crédito en productores de subsistencia y microempresarios.

Hay un exceso de requisitos y ventanillas múltiples que dificultan el acceso al crédito y a los programas de fortalecimiento; falta de garantías reales de los acreditados y hay una desvinculación de los programas rurales federales con los programas operativos de las entidades de sector financiero, por lo que no se está facilitando la mezcla de recursos.

A veces es muy complicado poder hacer mezcla de recursos para apoyar proyectos integrales. Es decir, en ocasiones el Gobierno Federal a través de sus programas limita la autorización o la asignación de recursos a que si FIRA o que si la financiera rural o cualquier otra institución financiera aprueba el proyecto o pone recursos para poder ellos a la vez sumarse y poder hacer esta mezcla de recursos que pueda hacer que el proyecto detone.

Entonces esta tan citada mezcla de recursos en la práctica es muy limitada, no se está dando tal cual.

Además de las cinco reuniones de trabajo que este grupo ha tenido se han hecho dos visitas: una a la Ciudad de Reynosa, Tamaulipas, donde se platicó ampliamente con algunos intermediarios financieros con los fondos de aseguramiento, con figuras nuevas que están creando los fondos de aseguramiento del norte del país, con despachos que están manejando, por poner el ejemplo de uno solo, 50 mil hectáreas y a los cuales ellos se han convertido en dispersores de crédito y una serie de gastos de operación para Banorte.

Y también otra reunión que se hizo recientemente en Tuxtla, Gutiérrez, donde también se platicó con intermediarios financieros sobre su operación, sus problemas, sus dificultades y también grupos de productores.

De aquí y como resultado de las reuniones también de trabajo internas en la Cámara, se llegó a la conclusión, en principio, de que hay **tres causas principales por las cuales los productores rurales no están teniendo acceso al crédito.**

La primera, es una oferta limitada de servicios financieros con respecto a la heterogeneidad, requerimientos y dispersión de los agentes de la sociedad rural, especialmente para las micro y pequeñas unidades de producción rural.

Entonces hay una limitada oferta para este sector de la población. No hay, digamos, posibilidades de que este grueso de productores que está abajo, que no tiene crédito, por las ofertas y por las condiciones de las ofertas que a ellos les llegan, puedan tener en forma inmediata acceso al crédito.

Y aquí pues se ha identificado una estratificación muy clara de las dependencias que están otorgando créditos y hacia qué sector de la población están canalizando esos recursos.

---

Entonces, se da una división natural en este punto, desde lo que son los microcréditos, los programas gubernamentales de SAGARPA y de Economía, después FONAES, posteriormente tenemos a FIRCO, a Financiera, FIRA, FOCIR, las PyMES y en fin, hay una diferenciación muy clara de en cuanto a los requisitos, la oferta que se da y las posibilidades de que un productor de medio rural pueda tener acceso a este tipo de servicios.

Acceso al crédito muy limitado por falta de garantías reales de los agentes económicos, fundamentalmente de las micro y pequeñas unidades de producción, así como los productores de subsistencia.

Entonces, otra de las piedras en el zapato, de los problemas fuertes que hay ahorita en el medio rural es la falta de garantías. Entonces, esta falta de garantías, de acuerdo a lo que piden las instituciones financieras o los intermediarios dispersores o quien esté operando este tipo de servicios, pues es esta falta de garantías, las cuales ni siquiera a veces son las mismas que pide una dependencia en relación a la otra, algunas pueden ser hipotecarias, otras tienen que ser en especie, algunas a través de fondos, en fin, hay diferentes, diferentes demandas por parte de quien va a otorgar el crédito, va a autorizar el crédito.

Y un alto riesgo de las actividades económicas rurales, percibido por las instituciones financieras, que encarece al crédito y lo burocratiza. Entonces tenemos casos de productores en Chiapas, por ejemplo, que llevan meses, meses gastando, haciendo trámites, tocando puertas, presentando proyectos, pero que a la fecha no han tenido resultados precisamente por el alto riesgo que se percibe en algunas actividades por parte de los intermediarios financieros y sumado a esto, a que a veces las garantías no están puestas como debe ser o no están presentadas, como debe de ser, para que los productores puedan tener acceso al crédito.

Para ser más claros en este ejemplo, actualmente para que una sociedad de producción rural o alguna empresa integradora pueda tener acceso a un crédito para poder detonar un proyecto de valor agregado, pues desde lo que son las escrituras, los bienes que se van a dar en garantías, etcétera, etcétera, todo debe de estar perfectamente regulado, registrado, con escrituras ante notario con una cuenta, con su Registro Federal de Contribuyentes, adicionalmente a esto deben de estar a nombre del que va a ser sujeto de crédito que normalmente son las organizaciones económicas, en fin, una serie de puntos que los productores actualmente no las tienen tal cual en estos momentos en algunas regiones del país y que eso les lleva tiempo, trámites, costos, etcétera, para poder ellos tener acceso al crédito.

Estos son los antecedentes, los que mencioné, del trabajo que se ha hecho por parte de este grupo de trabajo.

El objetivo del taller es: Analizar y precisar las restricciones legales, institucionales y socioeconómicas que limitan el desarrollo del Sistema Nacional de Financiamiento Rural e identificar las estrategias y acciones que permitan superarlas.

Para esto, y por el tiempo y por lo abundante de los temas, se han organizado cuatro mesas o cuatro temas durante el transcurso del día: Primero, que es intermediarios financieros rurales; Segundo, Sistema Nacional de Garantías; Fondos de Inversión y Disminución de Riesgos y Programas Gubernamentales de Apoyo y Financiamiento.

Con estos cuatro temas creemos que cubrimos en lo general la problemática que se ha detectado y lo que necesitamos saber o identificar con ustedes o propuestas para poder integrarlos en un proyecto.

---

La mecánica del taller es el primer tema que vamos nosotros a ver el día de hoy, es el de intermediarios financieros rurales. Va a haber un facilitador y un relator por cada tema, lo hemos dejado a nivel de instituciones, los nombres ahorita los definimos, en el caso de Intermediarios Financieros Rurales el facilitador será Financiera Rural, y el relator será Roberto Cruz, Garza, un servidor.

En el tema dos, Sistema Nacional de Garantías, el facilitador será FIRA y el relator será Margarita Álvarez, que trabaja en el Centro de Estudios.

En el tema tres, Fondos de Inversión y de Disminución de Riesgos, el facilitador será FOCIR, y el relator será Luis Cruz Niebla, también del Centro de Estudios.

En el tema cuatro, Programas Gubernamentales de Apoyo y Financiamiento, el facilitador será SAGARPA y el relator será Samuel Peña Garza, también del Centro de Estudios.

Posteriormente haremos una presentación de relatorías y conclusiones y la clausura del mismo evento.

¿Qué esperamos del taller? ¿Cuál es la meta que Obtenemos?

Bueno, obtener los elementos suficientes que permitan integrar un proyecto de ley que crea el Sistema Nacional de Financiamiento Rural. O sea, ésta es la meta de nosotros para el día de hoy, tener los elementos suficientes para poder o que nos permitan integrar en forma definitiva un proyecto que se presentará a la Comisión de Agricultura y Ganadería sobre la creación del Sistema Nacional de Financiamiento Rural. Por eso es muy importante que podamos aquí mostrar todas nuestras inquietudes que tenemos por parte tanto de las organizaciones de productores, las instituciones financieras, los intermediarios y dispersores y la banca que está presente.

Bueno, hasta ahí lo dejamos, ese ya será otro tema.

**EL C. Dip. Cruz López Aguilar:** Bien, muchas gracias.

Miren, para darle espacio a quienes van a hacer las exposiciones en los temas y además quienes van a hacer el trabajo de facilitación, vamos a hacer en este momento el receso, antes de entrar a los temas, con el objeto de que ya nos dediquemos de manera concreta al desarrollo de los mismos.

Entonces vamos a dar, si ustedes me lo autorizan, unos cinco minutos para que se instale la gente y en seguida continuamos con el desarrollo de los temas.

Muchas gracias.

Pero miren, éste es el gran tema, porque les comentábamos que una de las principales preocupaciones que tenemos es detonar la cobertura del financiamiento, es nuestra principal preocupación.

Nosotros tenemos una realidad que hemos podido constatar en las visitas, todavía entiendo que nos faltan tres salidas, para ver directamente con productores, ya sea productores, despachos y organizaciones económicas que están metidas en los servicios de dispersión del crédito. Y nos hemos podido dar cuenta de que hay una realidad diferente, o sea, la gran mayoría del crédito de primer piso, del financiamiento que se le otorga directamente a los productores o bien que se entrega a través de organizaciones económicas, presenta una realidad distinta a la que nosotros

---

visualizamos desde la Cámara y también yo siento que en algunas ocasiones desde los propios organismos que prestan el servicio.

También nos hemos percatado que esta condición de dispersores del crédito les resulta muy cómoda y que, por otro lado, ellos perciben de que no existen suficientes estímulos atractivos para pasar de una condición de dispersores del crédito, que no está regulada, a otra de un intermediario financiero rural, no bancario o bancario en su caso, estamos hablando de otros esquemas, en las que ya habría una regulación bastante más estricta y lógicamente se le daría más seguridad a los consumidores de estos servicios.

Pero no queda claro que existan suficientes atractivos como para dar ese paso, o sea, ellos no están claros de que esto pueda ser en beneficio de la prestación el servicio financiero que están ofreciendo.

Sin embargo en otros ámbitos, como ya mencionaba yo, intermediarios financieros han detonado el crédito, porque aquí nos debatimos entre una, diríamos una solicitud excesiva de garantías y el concepto de lo que es propiamente el proyecto y su viabilidad. Se supone que si nosotros demostramos de manera fehaciente que tenemos un proyecto viable, que tiene parámetros financieros que así los no indican y que fue elaborado con rigor incluso hasta científico, me parece que eso ya es un instrumento fundamental para que las garantías exigidas fueran menores.

Pero lo que estamos viendo es que las sumas de las garantías a veces pues prácticamente no dejan nada de riesgo para quien lo corra, ya sea un intermediario financiero o estemos hablando de la banca comercial, lo asume esta parte de crédito; no obstante que tengamos un proyecto extraordinaria con una tasa interna de rentabilidad financiera, con un valor actual neto, o sea, con todos estos parámetros, estos indicadores que tradicionalmente se establecen a la hora de elaborar un proyecto.

O sea, ahí hay una serie de cuestiones que nos dicen que tenemos que buscar o tenemos que dar una respuesta concreta a una realidad específica que tenemos en el campo de México, pero estamos absolutamente seguros de que si resolvemos ese problema, seguramente vamos a encontrar la llave para detonar el crédito en el campo rural, o sea, este es el tema.

El primer tema lo va a desarrollar Jaime Almonte, de la Financiera Rural. ¿Eres Director de qué Jaime?

---

## Tema 1.

**-ING. JAIME ALMONTE:** Buenos días. Mi nombre es Jaime Almonte, Subdirector Corporativo de Atención a Productores, Organizaciones y Empresas Rurales en la Financiera Rural.

**-PRESIDENTE:** Bueno, déjenme decirles así muy rápidamente quién es Jaime.

Jaime es un ingeniero agrónomo egresado de la Universidad Autónoma Agraria "Antonio Narro". Es una gente muy vinculada a las organizaciones de productores. Junto don otros dos compañeros y con su servidor, él estuvo en la Comisión Redactora del Acuerdo Nacional para el Campo, éramos

---

cuatro gentes, él era uno de ellos; fue la persona que propuso el Congreso Agrario Permanente, que es un conjunto de organizaciones campesinas y él los representó ahí, yo fui por parte de la Confederación Nacional Campesina. Entonces, él es una gente que ha estado muy vinculado con las organizaciones sociales y económicas del campo de este país.

Entonces, Jaime, te cedemos el uso de la palabra.

**-ING. JAIME ALMONTE:** Muchas gracias diputado. Buenos días, con su permiso.

La verdad es un privilegio para la Financiera Rural participar en este importante Taller de Análisis.

El tema que me toca desarrollar esta mañana es "Intermediarios Financieros Rurales", no lo pudiera desarrollar de manera aislada sin tratar de darles a ustedes a entender lo que la Financiera Rural está haciendo en el marco de la ley que la crea, para coadyuvar con la constitución y la construcción del Sistema Financiero Múltiple.

Y no puedo hablar de intermediarios financieros rurales únicamente sin hablar de productores, porque los intermediarios financieros rurales sin los productores pues no tienen razón de ser. Entonces, voy a tratar de platicar con ustedes lo que la Financiera está haciendo en una estrategia dual de atención a productores en primer piso, pero también de desarrollo de los intermediarios financieros rurales hacia el segundo piso.

En la Financiera Rural heredamos una gran parte de la cartera buena de Banrural, una gran parte de las actividades productivas de productores individuales y es todo un reto para la institución trabajar en primer piso construyendo ese primer piso consolidado e irnos al segundo piso.

La Financiera coadyuva con el sistema financiero múltiple, con diferentes modalidades, con diferentes instrumentos, con diferentes agentes, pero nuestro punto focal no son intermediarios financieros rurales. Tenemos que llegar hasta allá, pero tenemos que ir construyendo ese segundo piso que falta construir en muchos ámbitos.

Creo que hoy por hoy lo único construido que está en el segundo piso son las uniones de crédito y los almacenes generales de depósito. Hay una serie de instituciones y de entidades en transición, que junto con BANSEFI estamos trabajando. Hay micro financieras que con FONAES, que con SEDESOL estamos trabajando. Hay figuras organizativas de crédito que requieren ser acompañadas y fortalecidas, pero sobre todo de nada serviría que fortaleciéramos uniones de crédito, almacenes generales de depósito, entidades en transición, micro financieras, si la Financiera Rural y las instituciones de segundo piso no fortalecemos el primer nivel que son los productores.

Es por ello que a mí me gustaría esta mañana presentarles a ustedes la perspectiva de la Financiera Rural y su estrategia integral de servicios para productores e intermediarios financieros rurales, no solamente en crédito en primer piso y segundo, sino de acompañamiento en esquemas de capacitación, asesoría y consultoría, desde el diseño, la puesta en marcha y el fortalecimiento de estas entidades.

Con su permiso, señor Presidente, señor diputado.

Bien, la Financiera Rural va a coadyuvar eficientemente a la construcción de este sistema financiero múltiple en la medida que sea sustentable. Y la Financiera solamente va a ser sustentable, va a tener sustentabilidad en el tiempo si los proyectos de valor agregado, los productores y sus empresas son sustentables. Si fallamos en esta premisa estamos fallando como institución y fallarán

---

también las instituciones que en segundo piso traten de trabajar como uniones de crédito y como almacenes generales de depósito, sociedades financieras, sociedades cooperativas.

Entonces, el punto de partida es que el proyecto productivo, el proyecto de valor agregado y la empresa del productor sea sustentable, si no la ecuación no va a funcionar.

Por ello, nosotros hemos conformado toda una plataforma de servicios en materia de crédito y en materia de acompañamiento en la promoción, en la colocación y en la recuperación del crédito, para poder atender a las necesidades integrales de los productores y de sus organizaciones.

Pero vamos más allá. También esta estrategia integral de servicios va dirigida a acompañar a los intermediarios financieros que ya están regulados, uniones de crédito y almacenes generales de depósito, que son los que tenemos en este momento. Y estamos aparte trabajando con una estrategia de transición para todas aquellas sociedades cooperativas, cajas o entidades dispersoras de crédito que quieran transitar bajo la Ley de Crédito y Ahorro Popular, a constituirse tarde que temprano en sociedades financieras, sociedades cooperativas de ahorro y préstamo.

La premisa por la cual nosotros partimos, es practicar una política de buenos proyectos y de buenas prácticas crediticias, esto pensamos que es un ganar-ganar para las partes, ya que promueve sustentabilidad de la Financiera, promueve sustentabilidad de las empresas, sus intermediarios financieros rurales, pero sobre todo convierte el crédito y al crédito rural en una palanca del desarrollo en el sector, y eso es muy importante para la institución.

La atención a los productores rurales, sus empresas, sus organizaciones, las entidades en transición, las micro financieras, los intermediarios financieros, se basan en afinidad de estrategias y son casos muy particulares y estrategias muy definidas las que definimos con cada grupo.

Nos vamos desde la identificación de los proyectos de valor agregado, de tipo productivo o de tipo de fortalecimiento de la economía rural, el diseño de esos proyectos y hay programas de acompañamiento para ello; la incubación y el fortalecimiento a todos los niveles, proyectos productivos y empresas para fortalecer primer piso y coadyuvar, darle una sustentabilidad al segundo piso, pero también en micro financieras, con el programa en micro financieras que tenemos actualmente, el de entidades dispersoras de crédito y el de intermediarios financieros rurales. Y esto sin duda es un reto que compartimos productores e institución.

Para nosotros la salida en el campo se encuentra en la agregación y retención de valor en las cadenas productivas, es donde los productores pudiesen tener sus mayores posibilidades y es donde estamos entrando los servicios de apoyo y beneficio a la producción.

En la parte uno dice: "producción primaria". Ahí tenemos concentrado el 85 a 90 por ciento de nuestros clientes; "créditos de avío", en muchas de las ramas de producción; "créditos individuales", donde es un alto costo de operación hacerlos y donde no hay otras instituciones más que la Financiera en este momento y las uniones de crédito y almacenes generales, las que estamos trabajando junto con dispersores de crédito y otras figuras organizativas del crédito, valga la redundancia.

Pero aquí el reto es pasar de la producción primaria del crédito individual y movernos al crédito grupal alrededor de la cadena. Pensamos que una gran parte de los proyectos productivos de valor agregado están en el estadio dos, que son los servicios de apoyo a la producción. Hay proyectos muy interesantes que hemos diseñado y que están en marcha en la parte de abasto; abasto de insumos en materia de semillas, de fertilizantes, de pesticidas, de herbicidas; en la parte de servicios

---

técnicos, de servicios financieros y en la parte de servicios financieros estamos impulsando la parte de crédito, de ahorro, de seguros, de fianzas, la parte de mecanización, al parte de acopio, empresas rurales en materia de selección de productos de almacenaje, de transporte, de distribución, de marcas, y este estadio dos se puede lograr con la organización del estadio uno, de la fase de la producción primaria.

La Financiera está trabajando en este momento con grupos de productores en ramos de producción, para poder pasar del crédito individual al crédito grupal a través de empresas y luego después irnos al estadio tres, que es el beneficio y transformación.

Creemos que con esto podemos acceder a actos de mercado, de mejores condiciones, podremos tener agregación de valor en mejores circunstancias. Al involucrar más agentes económicas se especializa el trabajo, podremos tener empresas sustentables en el tiempo y podemos tener escalas económicas que hagan redituable la actividad productiva en el campo.

Para nosotros es sumamente importante la transición del crédito individual hacia la operación crediticia en crédito grupal, esa es una estrategia elemental para la Financiera.

De ser 7 mil empleados en el Banrural hoy por hoy somos menos de mil personas en el país. No tenemos los brazos suficientes en la institución para poder trabajar en primer piso y atender en alguna agencia 50 mil solicitudes de crédito con dos personas o con tres personas.

La Financiera está diseñada para irse a segundo piso y estar trabajando con dispersores, con intermediarios financieros rurales, con micro financieras, pero eso lo tenemos que hacer de manera gradual, no puede ser un decreto, tenemos que ir construyendo eso, porque si lo hacemos por decreto quizás tengamos éxito en el decreto, pero los intermediarios financieros rurales van a tener fracaso. Entonces, tenemos que ir consolidando paso a paso ese primer piso.

Por eso, para nosotros es sumamente importante esta transición, como lo he comentado, y la estrategia que hacemos es identificar casuísticamente y gradualmente los casos que nos presentan en las diferentes regionales y agencias; no es una tarea fácil. Tenemos dos años, nos frustramos muchas veces por los logros que alcanzamos, porque es mucho el trabajo que hacer y es poco el tiempo que se tiene, pero estamos haciendo nuestro mejor esfuerzo en ese sentido.

En materia de crédito nosotros tenemos tanto para productores como para intermediarios financieros y los clientes que van a dispersar crédito con nosotros, ser fondeados con nosotros, distintos tipos de crédito.

Básicamente tenemos créditos tradicionales como son avíos, refaccionarios, prendarios y simples, tenemos tres subproductos de los créditos tradicionales, son los multiciclos, las cuentas corrientes y el crédito integral y tenemos también programas de crédito que estamos operando en Procampo tradicional, en Procampo capitaliza, tenemos líneas de créditos paramétricos o preautorizados, tenemos un programa de proveedores de la agroindustria con la agricultura por contrato y tenemos créditos para maquinaria agrícola.

Contamos también con diferentes programas de apoyo al proceso crediticio, por ejemplo, el programa de apoyo al campo cañero, el mejoramiento al parque vehicular cañero, el programa algodónero, el programa específico para uniones de crédito, para entidades dispersoras y para entidades micro financieras que acabamos de liberar.

Para intermediarios financieros rurales y básicamente los regulados, los que están autorizados, es el programa de uniones y el programa de Almacenes Generales de Depósito, que es básicamente el

---

mismo. Tenemos créditos para la generación y descuento de carreteras, con líneas para el financiamiento a socios, los plazos por tipo de crédito varían, desde un año en avío, prendario y simple, a seis en refaccionarios. Las uniones preferentes pueden contar con hasta tres y diez años de plazo, las tasas también varían según la fortaleza financiera de cada unión.

El programa de uniones es importante que comentemos en este momento, se ve fortalecido cuando siendo nosotros operadores del programa de SAGARPA, del programa PASFIR, fortalecemos en coordinación con la Secretaría de Agricultura y Ganadería, Subsecretaría de Agro negocios, el incremento capital social, suscrito y pagado, el equipamiento y fortalecemos el programa de la financiera con el programa de SAGARPA, para dar un mejor servicio a uniones de crédito.

Las tasas también varían dependiente de la experiencia, dependiente del proyecto. La comisión por disposición también varía del 0 a 1.5% y bueno, las garantías también ahí, hay cuestiones particulares, pero es la tradicional de sesión de derechos de contrato, endosos de pagarés y garantías líquidas de hasta el 10% en uniones que no han operado previamente con nosotros.

Tenemos crédito directo también para uniones, crédito simple para fortalecimiento y reestructura, plazo y tasas iguales a la del crédito simple y tenemos comisión por apertura con garantías reales. El pago de capital, de intereses, también depende de cada proyecto, tenemos pago de capital intereses, mensual, trimestral, semestral y anual y en avíos al vencimiento. Ministraciones también uno más, según el calendario y línea de proyecto.

En materia de entidades dispersoras de crédito, este es un programa que nosotros sacamos internamente ante el problema que tenemos de crear ahorita en este momento sociedades financieras populares y sociedades cooperativas de ahorro y préstamo. Y aquí es bien importante el comentario, cuando iniciamos actividades, muchos de los productores que estuvieron trabajando con Banrural, fueron a tratar de formar las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo, las sociedades financieras populares, tienen experiencias en crédito, experiencia de 20, 30, 35 años, como uniones de ejidos, como asociaciones de (no se entiende bien) rural y una limitante muy fuerte es que los tiempos para poder formar las sociedades financieras populares y las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo no eran cortos, no son cortos.

Para dar una alternativa, nosotros diseñamos un programa de entidades dispersoras de crédito, tratando de aprovechar que estas figuras organizativas de crédito que se quieren constituir, no para la parte de ahorro, pero sí para dispersar crédito agrícola, crédito para sus actividades productivas. Entonces hicimos este programa, que es un programa de entidades dispersoras y tratamos que en el programa, ir cumpliendo muchas de las cosas que les va a pedir, tarde que temprano, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Secretaría de Hacienda y las federaciones para formarse como sociedades financieras populares o como sociedades cooperativas de ahorro y préstamo.

Estamos tratando de hacer con este programa entidades dispersoras de crédito, lláménelo ustedes así, un prefr tipo sociedad financiera popular, tipo social cooperativo de ahorro y préstamo. ¿Por qué este tipo?, porque este grupos de productores, no tienen el capital social que se requiere para formar una unión de crédito, o para formar un almacén general de depósito. El capital social que pueden tener y la capacidad de endeudamiento, no les alcanza más que para una sociedad financiera popular, una sociedad cooperativa de ahorro y préstamo.

Entonces tratamos de que con este programa, echar andar, canalizar la demanda del sector productivo y de una manera, empezar a trabajar de manera paralela hacia el programa de intermediarios financieros formales que marca la Ley de Crédito y de Ahorro Popular.

---

Aquí básicamente tenemos dos grupos: el primer grupo está integrado por entidades cuya actividad principal es ofrecer servicios de ahorro y préstamos a sus socios y clientes. Aquí en este programa hoy, por hoy, incluso están participando muchas de las entidades en transición que consideran que no van a poder cumplir los requisitos que la Ley de Crédito y Ahorro Popular les está pidiendo.

Muchas de esas entidades en transición, cajas populares y sociedades cooperativas, ya están viendo que no van a poder cumplir y están adoptando este programa de entidad dispersora de crédito y esto es muy importante, porque es una solución que la financiera está dando al sector que tiene ese problema en este momento.

Y el segundo grupo, son grupos integrados por entidades donde la intermediación de recursos, es complementaria a su actividad principal y aquí cabe la gran mayoría de los productores rurales. Perdón, estoy en esa parte, lo que pasa es que me salgo de guión. Me estoy saliendo del guión diputado, con su permiso.

En el grupo dos es donde tenemos la preocupación mayor y por eso hicimos este programa. Muchos de los grupos de productores, ramas de producción: maíz, trigo, sorgo, cebada, arroz, la parte de ganado, la parte de acuicultura de pesca, requieren el crédito como parte de su actividad principal. Ellos producen, ellos le dan beneficio y transformación, comercializan y el crédito es importantísimo para poderles financiar estas actividades, pero ellos no están interesados en la parte de ahorro en este momento.

Entonces aquí tratamos de meter a estos grupos que de una manera u otra, estuvieron trabajando mucho tiempo con Banrural y fueron buenos clientes del Banrural. Y aquí los programas es básicamente es financiar hasta el 80% de los proyectos presentados por la entidad. Las condiciones, tipo de crédito, igual que lo que ofrecemos en primer piso, con pagos, disposiciones y comisiones iguales a las uniones de crédito –que explique hace rato-, y que esa es una ventaja sobre primer piso en la parte de disposiciones y comisiones. Plazos para descuento de un año para créditos de avío y síntesis de tres años para crédito refaccionarios.

En materia de garantías, el valor que se le reconoce a las garantías que el acreditado final le otorga a la entidad dispersora, es el mismo al que la financiera reconoce las garantías en operaciones directas y en función de las mismas se establece la tasa de interés. Se requieren garantías líquidas por el 15% de las disposiciones.

Aquí si es bien importante que aclaremos que para nosotros es muy difícil trabajar si no hay garantías, porque tenemos un mandato de sustentabilidad. Creo que podemos mejorar como institución muchas de las trabas, o de los problemas burocráticos que existan, pero hay cuestiones que no podemos salirnos y esta es una de ellas, la parte de garantías. Estamos regulados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y con ese mandato que tenemos como institución financiera, tenemos que cumplir lo que a nosotros también nos están supervisando.

Entonces ahí, yo creo muy importante este taller, porque tenemos en nuestro Gobierno Federal y en los gobiernos estatales y en los gobiernos municipales, todo un andamiaje de recursos también que están en apoyos, en subsidios y compensaciones, que de una manera u otra, pueden coadyuvar al Sistema Nacional de Garantías, para que las instituciones financieras en primer piso y en segundo piso, podamos hacer nuestra labor y esto creo que a la larga es necesario, no solamente para las instituciones del Ejecutivo Federal que estamos en este momento trabajando en primer piso y en segundo piso. Lo que ahorita sembramos en este sentido y lo que seguimos en este momento para

---

ello, va a ser bueno y va a ser muy, muy conveniente para éxito de los intermediarios financieros rurales del sector privado que se desarrollen en el corto, en el mediano y en largo plazo.

Aparte de este programa –si vamos a la que sigue-, esta es la parte crediticia de la institución, el Congreso y el Ejecutivo, tuvieron a bien designar recursos para acceder al financiamiento rural. Tenemos en este momento apoyos, en esta Legislatura se nos asignaron apoyos para la constitución de garantías líquidas. Antes teníamos que ir a la ventanilla de SAGARPA en los estados, o los productores tenían que ir a la ventanilla de SAGARPA en los estados, para constituir las garantías líquidas. En este momento sigue ese esquema, pero aún nosotros tenemos un esquema similar, para que en ventanilla podamos resolver la parte de garantías líquidas como productores, al 5% los montos a administrar, el recurso es lo que nos alcanza.

Tenemos apoyos para enfrentar contingencias de mercado de hasta el 70% del adeudo, tenemos apoyos para la constitución de garantías líquidas, para los IFRS, o entidades dispersoras, hasta por el 5% del monto del crédito que tengan autorizado el IFR o la entidad dispersora. Tenemos apoyos también para la constitución de garantías líquidas sustitutas hasta el 100% de lo que haya sido autorizado.

La que sigue Roberto, por favor.

Tenemos apoyo para disminuir el costo de acceso al crédito de hasta 2 mil UDIS, por acreditado final; tenemos también apoyos para establecer módulos de pensión crediticia hasta 85 mil UDIS; tenemos apoyos para el desarrollo de innovación en materia de seguros y coberturas de hasta 250 mil UDIS y tenemos apoyos para el acceso de los beneficios sustitutos del programa instrumentados por otras dependencias, de hasta un 100% establecido.

Esos son dos componentes de los cuatro componentes que el Congreso autorizó que están ahorita vigentes, los otros componentes estamos esperando la disposición del presupuesto en septiembre de la Cámara de Diputados.

Junto con el programa de crédito y los 17 mil millones de pesos que el Congreso le autorizó a la financiera para operar crediticiamente, el Congreso le autorizó a la institución 500 millones de pesos en materia de capacitación. Y con ese dinero hemos trabajado el programa integral de Información, Capacitación y Consultoría, tanto a productores intermediarios financieros, que no tiene otra función más que promocionar el crédito, colocar el crédito, recuperar el crédito, mediante el diseño de proyectos, la identificación de proyectos productivos, de empresas, de micro financieras, de entidades dispersoras o de intermediarios financieros, su acompañamiento y su puesta en marcha. Y para ello tenemos 22 servicios de capacitación, de asesoría y de consultoría.

¿Quién hace estos servicios?, la Financiera Rural no tiene despachos, la Financiera Rural tiene técnicos que los propios clientes, las instituciones con las que labora o las organizaciones proponen y nosotros a esos técnicos los estamos inscribiendo, los estamos evaluando y vamos a empezar en el mes de agosto un programa de formación, para que los servicios en materia de capacitación para el diseño, incubación y fortalecimiento de proyectos a empresas e intermediarios, sean dados con los estándares de calidad que la institución ha determinado.

Por mi parte, diputados eso es todo. Yo estoy abierto para cualquier pregunta.

Gracias.

---

**EL PRESIDENTE** : La mecánica establecida por el Centro de Estudios para el Desarrollo Rural y la Soberanía Alimentaria, en cuanto a la participación de ustedes en cada uno de los temas es abierta. O sea, aquí traemos una mezcla muy interesante de instituciones de crédito, de organismos, pero también de algunos intermediarios financieros que ya están prestando servicios y también de organizaciones de productores que están en la dispersión del crédito. Entonces vamos a abrir este tema.

Yo le rogaría también a las instituciones que participaran y que están en este trabajo también de la creación de intermediarios financieros, en los cuales hay algunas variantes. O sea, si yo comparo la forma como aborda la creación de los intermediarios financieros el FIRA y la Financiera Rural, encuentro algunas variantes. A la mejor en lo esencial el procedimiento es exactamente el mismo.

Quizás los nombres de estas figuras sea distinta, pero hay algunas variantes y aquí lo que se está buscando en este tema tan importante para detonar el crédito en el campo, es que todas estas experiencias, se integren, se potencien, hagan sinergia y finalmente consigamos el propósito previsto.

Entonces está abierto el micrófono, la participación para que ustedes en el tema de "Intermediarios Financieros Rurales", aporten en este taller. ¿Quién dijo yo?

Si, adelante, su nombre para que todos nos enteremos.

**EL C. MARCO MACOY** : Yo soy Marco Macoy, Director de Finternos(¿), somos una Sofol del Sector Agroalimentario. Entonces sobre este tema aprovecharía yo nada más para platicarles de manera muy breve, lo que estamos tratando de hacer las Sofoles.

Hoy, por hoy, tengo entendido que ya somos las Sofoles participando en el financiamiento del Sector Rural y una gran parte de ellas enfocadas al Sector Agropecuario. Y usted cuando nos hizo sus comentarios de introducción, comentaba sobre el Sector Hipotecario, el éxito que han tenido ellos. Entonces yo quería hacer nada más el punto de que creo que es un buen ejemplo de cómo trabajando juntos y al final de cuentas teniendo acceso a fondeo que posiblemente sea la clave con un interés financiero regulado, no bancario, en un periodo de diez años, las Sofoles ya son casi 50, ya representan el 2.5% del PIB, en su cartera de crédito y al final de cuentas tiene una cartera de 200 mil millones de pesos de financiamiento en diferentes sectores especializados.

Creo que a mediano plazo la clave es que podamos continuar teniendo acceso al fondeo y de manera que nosotros podamos acceder los mercados de deuda pública, pues seguir creciendo como lo hicieron las SOFOLES hipotecarias, que tal vez sea un buen precedente de hacia dónde queremos ir nosotros como un gremio.

Es decir, poder diversificar nuestras fuentes de fondeo y poder de una manera importante hacer un impacto positivo en el sector, siendo efectivos en nuestra dispersión de créditos, siendo puntuales y realmente siendo competitivos de manera que entremos y seamos más los que estemos participando en el sector financiero como enfermedad financiero en el sector plural.

- EL C. Muy bien Macoy (?) Muchas gracias. ¿Alguien más?...  
Atrás, por favor. Su nombre y ... (no se escucha)

---

- EL C. Sí. Juan José Gutiérrez, presidente de la Unión de Crédito de Oaxaca, a su vez represento la comisión del sector público del CONUNIÓN, el CONUNIÓN es una organización que agrupa a las uniones más importantes de crédito del país; tenemos cincuenta y cinco mil socios y a mí me llamó la atención de entrada, el tema del objetivo primero que tenían, que era detonar la cobertura.

Las uniones de crédito en la cual está nuestra asociación, en el Consejo Mexicano de Uniones de Crédito, tiene uniones en todo el país y tiene una cobertura global pero no ha sido aprovechada esta cobertura y el número de socios que tenemos, estamos hablando de cincuenta y cinco mil socios activos, con posibilidad de acceso al crédito.

Es sumamente pobre la banca de desarrollo, considero que no ha generado prioridades a este respecto y esto connota que tan solo el veinte por ciento del fondeo total de estas uniones que están en el Consejo Mexicano de Uniones de Crédito, corresponde a la banca de desarrollo; gran parte del recurso proviene de nosotros mismos, que es préstamos de socio.

Somos entidades reguladas. La unión que yo presido tiene más de treinta años trabajando, con un capital de arriba de cincuenta millones de pesos, de capital social pagado, y esto –vuelvo al punto– considero está muy poco aprovechado, ¿por qué?

Como yo decía, las prioridades de la Banca de Desarrollo son otras. De hecho agradezco la invitación a Financiera Rural, considero que es la única que en este momento tiene un programa específico, inicia realmente con un programa para uniones de crédito. Ninguna de las otras tiene un programa específico, de hecho sus prioridades vuelven a ser prioridades de escala, ¿qué es primero, el huevo o la gallina?, diría yo.

Dicen –Bueno, es que no es rentable porque ustedes hablan de la prioridad del micro crédito pero la Banca de Desarrollo habla totalmente de otro lenguaje. Habla del lenguaje de escala; tiene limitaciones muy importantes presupuestales que creo que son básicas que prevea esta ley, desde el punto de vista financiera rural que creemos que es un grupo de jóvenes muy entusiasta pero no cuenta con los recursos suficientes para el fomento en varias de sus áreas, entonces tienen otras prioridades.

Ahorita me llamaba la atención el comentario de Jaime con respecto a las tasas de interés. Ellos tienen limitaciones de rentabilidad. No queremos nosotros que se abra totalmente y que no sean rentables pero debe de haber fomento; entonces, no hay fomento realmente. La banca no se debería de (no se entiende) banca de fomento porque no es realmente una banca de fomento.

Hoy en día, por ejemplo, Nacional Financiera a lo que está enfocado es a cadenas productivas, todo está ligado a grandes empresas y entonces otra vez el pequeño está quedando fuera de los programas y de las prioridades de la Banca de Desarrollo. Entonces esta ley, como primer punto, debe de cambiar las prioridades de la Banca de Desarrollo.

Sabemos que FIRA ya abrió la posibilidad, pero otra vez... ahora están queriendo meter una regulación y otra vez creo que ya estamos evidentemente sobre regulados. Muchas de las... o varias de las uniones de crédito que representa el CONUNION están calificadas, no se toma en cuenta, o sea, no hay un programa específico para este sector respecto a la Banca de Desarrollo; todo es a través de la banca y lo que está pasando es que el crédito está llegando carísimo porque además de que nos suben... no lo entiendo aquí, no entendemos que nos califiquen como riesgo igual que las parafinancieras –con el capital que tienen– es increíble que nos estén tomando como tasa referenciada.

---

Otro punto importante que debe prever esta ley es de dónde partimos. Otra vez comento que *tasa*, si nos comparamos con países como Corea, Australia, etcétera, pues estamos totalmente fuera de las condiciones y por eso el crédito está llegando muy caro.

En el caso de la unión de crédito que yo represento y que presido, nunca hemos tenido un reparto de utilidades; nuestro objetivo no es repartir utilidades a los socios y aún así batallamos mucho con la intermediación porque partimos de una tasa sumamente alta; es decir, no nos tasan igual que la banca, entre comillado, al riesgo porque si ahorita comparamos a las paraфинancieras pues tiene un riesgo muy diferente, somos entidades reguladas; eso tiene un costo, lo mencionabas hace un rato, el costo de la regulación, etcétera.

Asimismo tenemos limitaciones legales. Nosotros no podemos entregar, por ejemplo, directamente a las organizaciones... el crédito no pueden ser dispersoras, no lo limita legalmente y consideramos que esto es sumamente atrasado ante la Ley de Entidades Auxiliares de Crédito.

Creo que esta ley debe ir complementada con una reforma dentro de la Ley de Entidades Auxiliares de Crédito, donde esta ley también amplíe las facultades para que nosotros podamos tener arrendamiento, para equipamiento al campo, fideicomiso, etcétera, nuestras facultades están limitadas y hoy en día no podemos entrega crédito directamente a organizaciones, ellos no pueden dispersar el crédito, tenemos que ir al último productor, esto provocando que obviamente la dispersión de crédito nos ha limitado mucho con los recursos de financieras rurales, este tema de limitación legal.

Asimismo, un servidor preside el comité de comercialización de la SOFOL-Compartamos. Soy socio fundador de la SOFOL-Compartamos y también ahí, aunque esta SOFOL-Compartamos tiene la mejor calificación dentro de las calificadoras, la Banca de Desarrollo incluyendo FIRA, nos siguen pidiendo reciprocidad líquida.

Con los números que tenemos, es increíble que todavía la regulación consideró: efectivamente como SOFOL, agradezco... FIRA fue la primera que creyó en nosotros, sin su garantía no hubiéramos podido acceder a recursos de la banca pero no hemos podido evolucionar, realmente nos hemos quedado en ello y la regulación que mantiene FIRA es complicada, nos ha complicado mucho últimamente acceder a la línea de crédito, de hecho llevamos varios meses ahí con la negociación entre contrato y condiciones.

Es decir... y además, la Banca de Desarrollo nos está pidiendo garantía líquida, aún que nuestros números y nuestra cartera... pues la cartera vencida que traemos es menor al medio punto porcentual, estamos calificados como la mejor entidad desde micro crédito a nivel Latinoamérica y como la tercera a nivel mundial, y eso aún así la banca sigue pidiendo condiciones.

La banca de desarrollo, ¿eh? No estamos hablando de la banca privada, estamos hablando de la banca de fomento. Nuestra calificación es la más alta y aún así no podemos acceder al crédito.

Además, considero que ha sido y fue desafortunado que Financiera Rural no pueda colocar recursos a la SOFOL, aunque se habla de una duplicidad, de funciones, está tan limitado las condiciones de crédito y hay tanto por hacer, que considero que no se debería de limitar a Financiera Rural, creo que debe haber una modificación.

Coincido también en la ley de creación o en el acuerdo de creación de Financiera Rural, en la cual ellos deben de poder dispersar el crédito también a través de las SOFOLES, que hoy no lo pueden hacer.

---

Muchas gracias.

- EL PRESIDENTE: Muy bien. Al final te vamos a dar la oportunidad para que intervengas, Jaime, y también por alusiones personales a FIRA: ¿Alguien más en el tema?... A ver, acá hay una solicitud. Vamos a ir por... nos vamos a pasar de un lado para otro, sí.

- EL C. Mi nombre es Perfecto Solís. Soy presidente del Consejo Estatal de Productores de Maíz de Tamaulipas, y presido el consejo de administración de una asociación rural de interés colectivo en el norte del Estado.

Otra vez, como las veces anteriores, señor diputado muchas gracias por invitarnos a participar en éste. Era algo que nunca se hacía anteriormente, por lo menos a mí no me había tocado.

Y ciertamente, quienes tenemos que ser los actores principales en estos debates somos nosotros, los productores; los productores directos de este insumo que es el crédito.

Yo creo que uno de los puntos principales señor diputado, es que tendrían ustedes que analizar para que los señores de la Banca sepan de qué se trata, es que entiendan qué es realmente el crédito porque en todos los años que tengo, que ya son muchísimos, cuarenta y ocho de estar en la agricultura, de los cincuenta y seis que tengo, el crédito ha significado apenas y en sus mejores tiempos, el cincuenta por ciento del costo real de producción y eso entonces no es un crédito, es apenas un empréstito para ver cómo le hago.

Si en este momento nos ponemos a pensar que no hemos todavía podido resolver el problema real del crédito, que viene siendo la cartera vencida, ¿entonces cómo acceso en este momento al crédito? De nada me sirve arrimarme a Financiera Rural y conocer todos esos programas extraordinarios que ahorita nos acaban de decir, si finalmente traigo en el buró de crédito un adeudo de quinientos pesos, o de tres mil pesos, que en su tiempo eran de capital pero que con los intereses y descalabros del país pues se han ido a cifras que ya son inalcanzables para un productor ejidal de diez hectáreas en promedio.

Ciertamente hace un momento nuestro amigo de la financiera se ufana de decir que por cada veinte empleados que tenía BANRURAL, ellos tienen dos. Y es cierto, nada más que no porque sean muy eficientes sino simplemente porque la operación del crédito –los que estamos operando con Financiera Rural- la estamos haciendo nosotros y la estamos haciendo de gratis, porque la ganancia del costo financiero pues es toda de ellos.

Aún cuando hemos propuesto ya al señor director que comparta con las dispersoras de créditos ese tipo de ganancias para tener nosotros forma ya no de crecer sino de sustentar esta figura de crédito, que no hemos querido elevar a dispersoras de crédito como lo mostraban aquí, por una simple y sencilla razón.

Al hacerlo, prácticamente entra a la Secretaría de Hacienda; nos imponen, porque ni siquiera nos piden permiso –según el esquema que hemos podido ver- un gerente general y con eso se pierde el sentido social para lo que fue creada la empresa de productores.

Tenemos una experiencia extraordinaria. Hemos podido salvar todo ese problema con que fue creado la financiera rural en su estructura, y bueno ya vamos para tres años de estar operando

---

créditos con ellos, de todo tipo de créditos, pero ahorita que veía ahí los apoyos que ellos están mencionando, los acabamos de ver en Tamaulipas.

Y hablando de lo que es la reducción de costos para las garantías líquidas, curiosamente vemos cómo a lo que es crédito con garantía líquida se le apoya con un cinco o hasta un diez por ciento, según nos decían allá, y lo que son los créditos con garantía hipotecaria que fue con lo que nació la Financiera Rural y nosotros le dimos vida y nos la jugamos con ellos, pues simplemente no nos están apoyando. Entonces yo creo una incongruencia en ese tipo de apoyos porque entonces nos quedamos a la mitad del esquema que ellos tienen ahí.

En el costo del crédito, en el costo financiero ciertamente, tenemos que decir lo bueno también, es un buen esquema; es diferente al que tiene FIRA, el de FIRA es recapitalizable, mientras que el de Financiera es fijo y hemos tenido una experiencia extraordinaria con el asunto de financiamiento de crédito pero no tenemos posibilidades de crecer como entidad dispersora de crédito porque encareceríamos el costo financiero, porque nos haríamos una figura ya acartonada, ya una figura por fuera de lo que fue creada la figura social de la empresa; tendríamos que tener un costo financiero; luego tendríamos que prestarle a la organización de productores; y la organización de productores a los productores; y bueno, a cada uno de ellos les está cargando intereses, y finalmente el costo es para el productor.

Yo creo que este asunto del crédito tendríamos que verlo muy detenidamente, señores diputados, para que recogiéramos el sentir de los productores... pero de los productores, no de las entidades que les dan crédito a las organizaciones de productores.

Yo creo que es necesario que nuestros amigos de la Financiera se den una paseada por allá por las estatales, por las regionales, y tengan una plática con las organizaciones de productores y que podamos recoger esa necesidad que existe de decirles cómo queremos el crédito, nosotros que sabemos cuál es.

Y les pongo un ejemplo muy sencillo: El costo de mi crédito de este año, fue en maíz, de nueve mil setecientos diecisiete pesos por hectárea y el costo por hectárea más alto que en crédito me pudo dar... y que pudo dar cualesquiera, no nada más la Financiera, yo hablo de Financiera porque operamos con ellos, fue de cuatro mil ochocientos.

Entonces, eso contrae una serie de problemas adicionales que me perjudican a mí porque a la hora de que voy a hacer un análisis conjuntamente con los amigos de la Secretaría de Agricultura y de ASERCA, me dicen –No, es que tu costo de operación es de cuatro mil ochocientos pesos.

Y no es cierto. Entonces el crédito tiene que ver muchísimo porque repercute todavía en la comercialización que yo tengo que hacer de mi producto y desgraciadamente pues se va a hacer en cuestiones oficiales. Las cuestiones oficiales las hacen los amigos que saben hacer costos de producción, como los de SAGARPA y bueno, pues estamos nosotros metidos en una trampa ahí que no tiene...

..tuvimos que hacer de mi producto y desgraciadamente pues se va a hacer en cuestiones oficiales. Las gestiones oficiales las hacen los amigos que saben hacer costos de producción como los de SAGARPA y bueno pues estamos nosotros metidos en una trampa ahí que no tiene salida.

Entonces veamos realmente qué es crédito para un productor.

---

- **EL C. PRESIDENTE:** Muchas gracias Perfecto.

Tengo acá una solicitud de uso de la palabra. Levanta la mano para que te lleven el micrófono, por favor.

- **EL C. MAURICIO ENRÍQUEZ:** Buenos días. Mi nombre es Mauricio Enríquez y represento a la Federación Nacional de Cajas Solidarias.

Como bien decía nuestro buen amigo de la Financiera Rural, nosotros somos una administración que está precisamente en esa transición de apegarse a la Ley de Ahorro y Crédito Popular.

Yo quería manifestar aquí, qué bueno que tenga esta oportunidad y que no soy político, soy un empleado y entonces no hay problema. Hemos visto nosotros algunas limitaciones, aunque recibimos mucho apoyo y hemos trabajado exitosamente durante más de 10 años con el CIRA en algunas de nuestras cajas, en varias de nuestras cajas, hemos venido trabajando ya desde hace uno año y medio, tal vez dos, con la Financiera Rural que nos ha apoyado de una manera como no tienen ustedes idea.

Hemos conseguido también apoyos del BASEFI y desgraciadamente no hemos podido continuar manteniendo la relación que se tenía con la Secretaría de Economía a través del FONAES, que fueron de alguna manera los creadores o los fundadores de estas cajas solidarias. Pero esto ha fortalecido porque las reglas de operación de FONAES no permiten ayudar a los organismos de integración como son las federaciones. Esto digo ha ayudado porque nos ha hecho más fuertes, nos ha hecho más eficientes y nos ha hecho más sensibles hacia nuestros socios de las cajas solidarias, que es con los que yo siento la obligación.

A las cajas solidarias han sido intermediarios financieros exitosos durante más de 11 años y estamos luchando en esta transición contra criterios que nacen y así lo ven mis representados, que nacen en la ciudad y que no conocen el campo. A nosotros nos evalúan simplemente por el tamaño de la caja, por el importe de sus activos y por su capital, pero no por la trascendencia social que tienen nuestros servicios.

De esta suerte nosotros tenemos nuestras cajas solidarias que en mezcla cumplen perfectamente los parámetros que pide la Comisión Nacional Bancaria, pero que por el tamaño están clasificados en el nivel 1 de operaciones. Esto nos permite ofrecer créditos hasta año y medio de plazo y en el campo eso no funciona. Yo puedo ayudar, podemos financiar tal vez maíz, tal vez trigo, azúcar, pero no podemos meternos a cuestiones de ganadería, por ejemplo.

Yo tuve una plática con un funcionario de Hacienda que no entendía por qué. Le tuve que explicar usando el ejemplo, lo primero que se me ocurrió, de un puerquito, que no dura un año todo el proceso. Esta persona que recibió un premio y que ahora está supervisando Banca nunca me pudo entender, decía que era mucho riesgo. En efecto es riesgo, en efecto el campo no tiene garantías, pero si le pusimos números y le pusimos ejemplos de éxito de financiamientos sin garantía, lo invitamos a que nos fuera a ver. Nunca pudo ir.

Entonces es difícil poder lograr la confianza hacia instituciones financieramente sanas como la nuestra. Nosotros no podemos ahora acceder a programas de largo plazo con la Financiera Rural por esa limitante de solo el tamaño.

---

Hemos tenido mucha plática y ahora nos dicen hasta que *“somos medio rebeldones”* con gente de la bancaria, con gente de Hacienda y estamos tratando de negociar no cambios en la ley, a nosotros nos parece que debe estar regulado el sector y luchamos por eso. Pero cambios en la regulación que permitan que los socios de las cajas solidarias que son yo diría la ventanilla ideal para la generación rural, porque estamos verdaderamente en el campo.

Yo para ir a una de las cajas de Durango tengo que treparme en una avioneta de ahí de la Segunda Guerra Mundial o tengo que ir a Tepic, por ejemplo, subirme a una lancha y llegar a la sierra. Estamos verdaderamente donde suceden las cosas y necesitamos ese apoyo para poder otorgar créditos a más largo plazo y entonces si apoyar proyectos productivos y no un ciclo, un ciclo que ni siquiera todos nuestros socios campesinos pueden acceder porque sus proyectos tienen que ser solamente hasta de año y medio.

Nosotros hemos apoyado por ejemplo a productores de agave. El agave todo su proceso es de siete años. Ese tipo de créditos que les cuesta a las cajas solidarias. Que tiene por regulación, por ley, tiene que crear, en el momento de otorgar ese crédito se transforma en una operación no permitida. Entonces tiene que crear, aparte del desembolso del crédito, vamos a hablar de un millón de pesos que estuviera yo prestando para agave, tendría que crear reservar por el cien por ciento de ese crédito. Entonces realmente tengo que guardar un millón en mi casa para poder prestar un millón. Aún así estamos siendo productivos, pero no estamos impactando en los niveles que deberíamos de impactar. Y nos resulta muy difícil poder sensibilizar a nuestras autoridades para que nos puedan entender.

Y yo dejaré aquí por el momento mi participación.

- **EL C. PRESIDENTE:** Bien. Muchas gracias.

Carlos Salazar.

- **EL C. CARLOS SALAZAR:** Primeramente muchas gracias por la invitación.

Dentro de las limitantes para acceder al crédito en el sector aparte de los que comentó Roberto Cruz y particularmente para los pequeños productores sentimos nosotros y esa experiencia la vivimos constantemente es, que si no se resuelve el problema de cartera vencida, o sea, cualquier esfuerzo que se haga, cualquier diseño a productos financieros que se tenga, nunca van a aterrizar con los verdaderos pequeños propietarios o con los verdaderos pequeños campesinos o con los minifundistas. Esto es algo que consideramos nosotros debiera agregarse dentro de estas conclusiones porque nosotros vemos permanentemente, por ejemplo hoy con el PROMAF, con estas reglas tan rígidas que puso FIRCO de la Secretaría de Agricultura, vemos que no tienen acceso al crédito estos pequeños propietarios de 5 hectáreas porque deben 500 pesos, 300 pesos, y aparecen pues en la lista negra de las carteras vencidas.

Entonces el programa de tal manera ha sido este impacto que hemos reducido por ejemplo de un programa inicial de 30 mil hectáreas en Puebla, hoy solamente tenemos 1,500. Por varios factores, pero el más importante es el problema de cartera vencida.

Entonces una sugerencia es que se consideren alternativas para eso. Yo creo que si le quitamos al FOBAPROA un poquito, es más no le quitaríamos ni el 5 por ciento de lo que se le da anualmente

---

para el rescate de esa banca privada, que se diera para resolver el problema de cartera de los pequeños propietarios y pequeños campesinos, que pudiéramos tener una plataforma para que se colocaran todos estos productos.

Nosotros nos hemos acercado a la Financiera Rural, particularmente con área de Doctor Almonte, y estamos convencidos de que si no se atienden aspectos complementarios a la administración de riesgo es imposible que las dispersoras tengan éxito. ¿A qué nos referimos? Si en esta transición de hacerlo con organizaciones o con empresas de productores campesinos no lo acompañamos con servicios integrales que contengan el seguro o los fondos de aseguramiento, que contengan unidades de información de mercados, que es importantísimo. O sea, estamos en un proceso de información donde mucho del valor agregado de nosotros se queda con los intermediarios por problemas de información de mercados y les pongo un ejemplo.

El año pasado muchos productores de trigo creían que estaban vendiendo muy bien a 1,500 pesos cuando el mercado de futuros, más bien el mercado de físicos y el mercado de futuros estaba por arriba de los 1,200 pesos. Me decían: *“Es que estamos ganando 400 pesos más, de los 1,100 que nos pagaron el año pasado y entonces estamos incrementando casi en 400 pesos el precio”*. Pero la falta de información de esos mercados los estaba haciendo perder 700 pesos, ¿sí? Y entonces si no tenemos nosotros sistemas de información que nos cubran estos aspectos estamos fritos, si no tenemos unidades que nos presenten productos y servicios para compras consolidadas o para la utilización de maquinaria agrícola especializada, o sea apoyos o productos que apoyen estos servicios jamás vamos a poder reducir costos, o sea, no vamos a poder empezar a comprar barcos de urea o de fertilizantes o comprar una combinada que nos pueda atender 500 u 800 hectáreas en el ciclo, ni vamos a poder eliminar los pisos de arado que nos limitan en la captación de agua y en muchos otros aspectos agronómicos.

Entonces si no va acompañado del crédito en la creación de estas unidades, nosotros sentimos que no se está administrando el riesgo completamente y al último nos encontramos con funcionarios de la Financiera Rural particularmente y de FIRA que le tiembla la mano cuando tenemos un aspecto de riesgo.

Entonces son aspectos concretos en los que nos estamos enfrentando y en los que vemos limitantes de crédito y hemos sentido la sensibilidad de la Financiera. El día 2 de agosto nosotros presentamos en Puebla algo que hemos llamado El Modelo para el Fomento de Agronegocios Integrales y Sustentables, que precisamente trata de pasar de esta transición del crédito individual al crédito organizado con dos criterios importantes: servicios integrales -de estos que les estoy mencionando- y otro aspecto importante que estamos tratando de superar limitaciones físicas de las tierras de los pequeños propietarios por la cuestión de la dotación agraria, a través de una visión de escala del programa o de los proyectos.

Entonces es una opinión respetuosa, ¿verdad?, y pues consideramos que esta transición es importante pero siempre que se fortalezcan estos servicios.

Gracias.

- EL C. PRESIDENTE: Bien.

Yo quisiera hacer dos atentos recordatorios: el objetivo es en taller hacer aportaciones para tratar de construir una ley que cree el Sistema Financiero Rural. Y la otra cuestión es que estamos en el

---

tema de Intermediarios Financiero Rurales. O sea, vamos a tocar otros temas, que entiendo que son tres más, o sea que son cuatro temas en total, para que nos aboquemos a esto.

Hacerles una atenta solicitud, porque esto es un taller insisto, todos los que participaron por ahí tienen enfrente y si no es así ahorita le voy a pedir a la ayuda parlamentaria que les entreguen a los que participaron unas tarjetitas, para que además de que tengamos la grabación, ya estamos en la grabación en video y seguramente esto pasará por el Canal del Congreso, esperamos que lo vea mucha gente, que nos levanten el raiting. Y por otro lado tenemos una grabación también de donde vamos a sacar una versión estenográfica y estamos tomando nota, pero yo quisiera pedirles que en una tarjetita, específicamente en el tema de Intermediarios Financieros Rurales, los que participaron en el tema de Intermediarios Financieros Rurales, nos digan qué es lo que nos recomiendan que incluyamos en la ley, ¿sí?

Entonces eso se los voy a pedir así muy encarecidamente para que esto efectivamente tenga sentido.

Les voy a pedir que nos hagan el favor de repartir las tarjetas de quienes participaron.

Ahora sí le voy a solicitar su intervención al diputado Antonio Mejía Haro, que es Secretario de la Comisión de Agricultura y Ganadería.

**- EL C. SECRETARIO DIPUTADO ANTONIO MEJÍA HARO (PRD):** Gracias diputado Presidente.

Indiscutiblemente el crédito y el seguro son servicios fundamentales, importantísimos para el desarrollo del campo mexicano. Lamentablemente todavía su cobertura es incipiente.

Yo quiero que pudiéramos orientar la discusión en función de lo que proponía el Doctor Roberto...

.. y también identificaba las causas del por qué los productores no acceden al crédito.

Él decía, hay una oferta limitada de los servicios financieros y este acceso limitado es por falta de garantías y además, decía, hay alto riesgo en las actividades agropecuarias según la óptica de, en este caso, las instituciones que ofertan crédito.

Este último punto es sumamente importante, porque yo he escuchado de productores, tanto de los pobres como de los que también tienen recursos, dicen, bueno, pues no sé a quién le prestan, no sé quién tenga crédito, porque para acceder al crédito nos piden muchos requisitos, nos hacen ir en muchas ocasiones, pero al final de cuentas éste no se otorga o se otorga fuera de tiempo.

Aquí es importante también la oportunidad del crédito, es un aspecto sumamente importante para la agricultura y la ganadería, la oportunidad, porque si se resuelve posteriormente a la necesidad, de poco sirve.

Me decía un agricultor exitoso que él tenía prácticamente un año y no le han resuelto, mientras que en Estados Unidos en dos semanas él tuvo un crédito, en un par de semanas lo obtuvo.

Entonces, la oportunidad de negocios no se da. Por ejemplo, el PROCAMPO capitaliza, o sea, la bursatilización del PROCAMPO generó expectativas muy grandes para poder apoyar aquellos proyectos que técnica y financieramente fuera viables, e inclusive, para hacer la convergencia de apoyos de diferentes programas, como Alianza para el Campo, Reconversión Productiva entre otros, para apoyar, por ejemplo, líneas de acción sumamente importantes que tienen que ver con la tecnificación del riego, que tienen que ver con la mecanización, que tienen que ver con el valor

---

agregado, pero esto quedó en expectativas, en realidad no ha sido muy significativo los proyectos apoyados en este sentido.

Yo quisiera pues, de parte de la Financiera Rural, en función de lo que comentaba Roberto Cruz, ¿cómo podemos darle salida o cómo podemos mejorar para que los productores tengan un acceso oportuno al crédito?, que sea fluido; desde luego, que tengan más cobertura.

Y aprovechando, que nos dijera más o menos la Financiera Rural, cuántos productores han sido beneficiados y cuántos proyectos han sido apoyados a través de la Financiera Rural. Gracias.

-EL : Muy bien, me ha solicitado el uso de la palabra el relator de este tema, el doctor Roberto Cruz Garza.

-EL DOCTOR ROBERTO CRUZ GARZA: Gracias, Diputado. Bueno, en esta ocasión voy a participar no como relator sino como crítico de este tema.

A raíz de los trabajos que se han hecho en el Centro de Estudios para el Desarrollo Rural, sin que sea nada personal ni con el afán de buscar complementar o sacar elementos para poder integrar un buen proyecto de ley, vuelvo a comentarle algunas cosas en relación a las participaciones que ha habido.

Es muy interesante el planteamiento que hace la Financiera Rural de crear una institución sustentable; sin embargo, por lo que nosotros hemos percibido y además por la información que hemos generado, el basar la sustentabilidad en que los productores sean rentables y los proyectos sean rentables y que las organizaciones económicas sean sustentables y rentables, pues en estos momentos es bastante complicado.

La gran mayoría de los sistemas producto, actualmente, que tienen rentabilidad económica en el país, esta se logra casi a través de una gran cantidad de subsidios que están apoyando a los mismos sistemas producto; e incluso, hay sistemas producto que son rentables en forma regional, ni siquiera a nivel nacional sino que sólo son rentables en algunas áreas o regiones del país.

Podríamos citar el caso de la carne, de la leche, de algunos productos básicos, donde son rentables, insisto, no en todo el país.

Entonces, esto de origen está un poco complicado actualmente, no depende de la Financiera Rural ni de FIRA, pero sí depende de una política integral que debería de acompañar o que debe estar acompañando a las instituciones financieras. Entonces, ese es mi primer comentario de partida.

Sin embargo, sí depende tanto de FIRA como de la Financiera Rural, el criterio, la capacitación y la integración de sus intermediarios financieros rurales, y tanto las SOFOLES o los PROCREAS o los mismos intermediarios financieros o dispersores o como les queramos llamar, tienen el mismo concepto de sustentabilidad y a la hora que el productor llega o en el momento que el productor llega y presenta su documento, su proyecto de inversión, el criterio de análisis, pues es un criterio económico; además de que la figura jurídica esté bien constituida, que el número de socios sea el suficiente y que presenten las garantías necesarias y que además no estén en cartera vencida, como decía Carlos, también por allá (no se entiende), y que además, tengan todo perfectamente bajo las normas de ley, sus escrituras públicas, sus cuentas, sus estados financieros, su Registro Federal de Contribuyentes, o sea, no casi, casi, prevendido el producto, en fin, una serie de

---

requisitos que los mismos intermediarios financieros que actualmente están colocando el dinero, están solicitando.

Si de por sí ya traemos cuestionada la rentabilidad en algunas áreas, ya no hablemos de competitividad, porque bueno, esos es irnos a un nivel todavía mucho más elevado, nada más de que sean rentables y además, en la evaluación que hacen los intermediarios financieros actuales va implícito ese negocio, de antemano para poder ser sujetos de crédito, bueno, pues el productor ya va teniendo varias limitantes para poder tener una aprobación de crédito.

Entonces, estos intermediarios financieros están creándose con esta visión actualmente, con esta visión de evaluación y de sanción de un proyecto.

La gran mayoría de los proyectos que actualmente se aprueban por las instituciones financieras a través de sus intermediarios, casi todos traen mezcla de recursos y se ha hecho muy famosa la frase de decir, este proyecto para que sea rentable y poder recuperar la inversión, por lo menos tiene que traer un 50 ó 60 por ciento de subsidios, porque si lo financiamos con 60 ó 70 por ciento los vamos a matar o los vamos a acabar, porque no van a poder pagar el crédito ni vamos a poder recuperar la inversión.

Entonces, el problema de rentabilidad es fuerte, el criterio de los intermediarios financieros actuales es económico y de ahí viene otro cuestionamiento, es claro que los intermediarios financieros tienen que tener recuperación de su dinero, es claro que tiene que ser un negocio, si no para qué formaron la figura económica, y debe de tener un costo.

Sin embargo, el costo que se le ofrece al productor, tanto por los intermediarios financieros que hay de FIRA, regulados, no regulados, la banca con recursos propios, en fin, no están presentando el mismo costo de dinero, entonces, no hay una regulación de los mismos intermediarios financieros para cobrar x ó y tasas de interés adicionales en cada uno de los otorgamientos de los créditos.

¿Y eso en función de qué lo miden? De los gastos que tiene el mismo intermediario financiero y del riesgo que se mide en la actividad que se está apoyando.

Entonces, ya llevamos acumuladas tres o cuatro cosas que en la práctica están sucediendo.

También hemos identificado que hay piratería o hay casa sujetos de créditos entre la Financiera Rural y FIRA. Cuando la Financiera Rural empezó a operar, muchos de los que eran sujetos de crédito que estaban con FIRA trabajando empezaron a cambiar y el productor le va buscando, le va buscando porque anda buscando encontrar el dinero lo más barato posible; entonces, hay un coqueteo ahí entre ambas instituciones con los productores, donde mediante algunos apoyos a veces extraordinarios a lo que es propiamente el crédito, que puede ser este tipo de acompañamientos que señalaba Carlos, van ganándose, por llamarlo así, a una asociación, a una SPR o a una empresa integradora, en fin.

Entonces, eso en la práctica está sucediendo, entonces, además de esta competencia, cada una de las instituciones financieras han ido evolucionando en forma diferente; por ejemplo, FIRA empezó con los despachos, después los despachos se hicieron para financieras, después, fijate que ahora ya no, ahora vas a ser PROCREA, y actualmente estamos en una evolución ya de los PROCREAS a SOFOLES, porque es lo que nos está demandando la figura más adecuada para que el mercado y los productores puedan tener mayor acceso.

Por su parte, la Financiera Rural, pues como bien lo dijo ahorita Jaime, pues todavía no hay intermediarios financieros, estamos hablando de uniones de créditos consolidadas, de almacenes

---

nacionales de depósito y estamos en vías de crear intermediarios financieros nuevos, ya regulados por la financiera o creados por la financiera.

Entonces, también las instituciones financieras han venido aprendiendo o evolucionando de acuerdo a como se va presentando la situación del otorgamiento de los créditos o las figuras o los intermediarios han ido cambiando de acuerdo a la visión de cada una de las mismas entidades financieras.

Yo creo que eso habría que, si estamos creando ahorita intermediarios financieros, busquemos cuál es la mejor figura, cuáles son las características que deben de tener estos nuevos intermediarios financieros, hagamos una regulación y vayámonos sobre esos, para no caer en tantas diferencias que hay actualmente. Porque actualmente, todas estas están en el campo y todas estas están trabajando con los productores, entonces, esa sería una buena salida.

Otra de las cosas que estamos viendo en la práctica, es que los gremios, que fueron creados para hacer figuras gremiales como tal de origen, de que tienen sus funciones muy claras, están pasando de manera abrupta, yo diría, a ser gremios y ser financieros casi de inmediato.

Entonces, los gremios tienen que tener una evolución dentro de los sistemas producto muy clara, primero deben de ser gremiales, cuando se consoliden como organizaciones gremiales, darán el paso a ser productivos. Después de que logremos esas dos cosas, hacerlos económicos a través de algunas figuras para poder tener otro tipo de actividades, y finalmente, consolidarlos como financieros, el día que llegemos en este país a tener gremios productivos, económicos y financieros, estamos del otro lado en muchas cosas.

Pero actualmente hay una prisa por pasar a los gremios a que sean operadores de crédito, dispersores de crédito, a través de un proceso de capacitación, sí lo entiendo, pero esto no está garantizando que cumplan con los otros dos eslabones necesarios para que esto pueda funcionar mejor y entonces sí, pensar ya no en rentable, sino que sean competitivos.

El impacto actual de los intermediarios financieros rurales, según lo hemos medido nosotros, es muy bajo, por eso, la queja principal de los productores es, no hay suficientes intermediarios financieros, y a lo mejor ellos se confunden al decir no hay, a lo mejor no hay aquel que me pueda dar crédito a mí, el que yo necesito para que me dé crédito a mí, porque con los que hay, a donde incluso los tengo que ir a buscar, porque no están cerquita, lo ideal sería que en cada CADER tuviéramos al menos uno, o una oficina o un intermediario como tal para estar atendiendo a los productores, pero no estamos en ese nivel, entonces es claro que tenemos una insuficiencia, es claro que hay instituciones financieras que ni siquiera los han podido crear todavía y que los que hay, pues están desregulados.

Existe también la percepción por parte de los productores, de que los intermediarios financieros en vez de promover, como se señalaba acá, en una participación por parte de Juan José Gutiérrez, en vez de promover el desarrollo rural, están con una visión más bancaria que de desarrollo; al parecer, en los criterios de evaluación de los proyectos está persistiendo más la cuestión de rentabilidad, recuperación, negocio del dinero como tal, más bancarios que desarrollo rural, es económico y social, pero buscaríamos un desarrollo social.

A manera de broma yo comentaba con un subsecretario de SAGARPA, recientemente, no voy a decir el nombre porque pues no, pero me decía, bueno, es que la solución es muy fácil, vamos relanzando al FIRA como se presentó al principio, y lo dijo en una reunión, que era más de desarrollo social, que era más de desarrollo rural que bancaria.

---

Entonces, está esa percepción por parte no sólo de nosotros, sino de los productores, de que hay mayores intereses bancarios y económicos que del propio desarrollo rural.

Bueno, ahí dejaría la participación, por favor.

**EL C. DIP.** .- En este tema ¿alguien más?

**EL C. MANUEL FLORES.-** Nosotros también por nuestra parte queremos agradecer la invitación del Congreso para poder participar en este ejercicio.

Como banca -yo soy Manuel Flores, estoy en BANORTE- como banca nosotros primer punto, obviamente estamos regulados por una Comisión Nacional Bancaria, que de algún modo nos da el marco normativo en el cual tenemos que ... hay muchas cuestiones que no son al libre albedrío, por supuesto.

Aquí veo que también está gente de HSBC; somos los bancos que participamos más en el sector agropecuario ... Bajío que no está en este momento, pero hemos tenido la convicción de que en sectores aparentemente malos hay clientes buenos y en sectores buenos hay clientes malos. Eso nos ha permitido tener índices que históricamente la banca no había alcanzado en términos de eficiencia, de colocación y en términos de rentabilidad, yo diría por aspectos de recuperabilidad, ... en pérdidas después de lo que ocurrió en todo lo que ya sabemos como antecedente.

Tenemos un índice de cartera vencida hoy de .3 por ciento nosotros, por ejemplo, y esta cartera vencida es cartera que está recibiendo algún tipo de tratamiento o bien está totalmente garantizada; o sea, no percibimos tampoco riesgos excesivos en ese sentido.

Yo creo que esto nos debería tener muy tranquilos a todos como mexicanos,.. bancario, porque de algún modo eso nos permitiría tener un sistema financiero sustentable. Se ha hablado mucho aquí de sustentabilidad y yo creo que esa debe ser una palabra que nos debería de ocupar mucho del espacio para diseñar una ley que nos permitiera tener un marco jurídico que le diera a México el sentido de avance.

Se hablaba del tema de la regulación de los precios. Sí, efectivamente las tasas hoy por hoy están desreguladas. Esto quiere decir que los bancos pudieran cobrar cualquier tasa que quisieran una vez que fondean operación, sin embargo, el propio mercado marca la pauta para saber en dónde nos vamos a mover.

De hecho yo diría, hoy hay recursos más baratos que cuando estaban esquematizados los programas del FIRA y aquí está el FIRA, no nos dejara mentir. Esto está obviamente aparejado a la percepción de riesgo que se tiene de cada una de las operaciones. Recordemos que cada crédito es analizado de manera individual.

Se ha hablado aquí del tema del buró de crédito, creo que está asociado mucho con lo que acabo de mencionar. Efectivamente, el buró de crédito al final del día es un referente para tomar una determinación de otorgar o no otorgar un financiamiento y si hay alguien que tenga una referencia de que no pagó, es complicado justificar ante la propia autoridad el otorgar un financiamiento. Ahí sí sería un punto que habría que analizar, creo que bien se mencionaba por acá, habría que tomar algunas consideraciones en ese sentido.

---

Estamos hablando aquí algo que va en pro de construir. Yo externaría incluso una preocupación actual. Si nosotros viéramos el balance, y esto es información pública del FIRA por ejemplo, veríamos que colocados hay aproximadamente un 30 por ciento de los recursos y hay un 60 por ciento de los recursos que están no diría yo en "stand by", pero están en algún sistema de rendimiento que no necesariamente es financiamiento y creo que lo mismo está ocurriendo en la Financiera Rural, al menos algunas notas periodísticas lo han hecho saber así y quiero darle al tema de la Financiera esa justa proporción; es una nota periodística que tuve oportunidad de leer y que hablaba que más del 50 por ciento de los ingresos que está generando de la Financiera, provienen de rendimientos e inversiones.

Creo que el tema no es tanto una carencia de recursos; si bien no son suficientes aunque se colocaran todos los recursos... Financiera como en FIRA, no serían suficientes para tender a toda la demanda, si hay excedentes esto quiere decir que finalmente probablemente no haya suficiente número de proyectos que pudieran ser financiados.

Esto preocupa, por supuesto, porque estamos viendo que se está acotando mucho y ahorita hablabas del tema del relanzamiento del FIRA, yo creo que estamos viviendo en cierta forma síntomas en el sector, en el sistema FIRA-BANCA, en el cual percibimos que se está restringiendo el flujo de recursos a empresas que de algún modo son exitosas, empresas que tienen lo que se denomina "ingresos superiores" o productores ya desarrollados, nivel tres.

Creemos que desde nuestra óptica por ahí no sería la solución, porque estaríamos de algún modo menguando parte de lo que hoy por hoy, funciona creo que de manera adecuada; creo que la solución en este momento no sería dejar de operar con empresas que son exitosas en el sector para canalizarlos a desarrollar productores que, debo de mencionarlo, lo que falta el buena medida son proyectos.

Las asociaciones tienen una influencia significativa ante las propias autoridades, pero creo que se presentan también pocas alternativas. Yo creo que es ahí en donde se tiene que trabajar en darles los elementos y las condiciones suficientes para que ellos puedan incorporarse.

Se ha hablado mucho de la aglomeración o del dar un financiamiento a través de una entidad como es una parafinanciera o una entidad intermediaria, creo que ese es un tema que debe de ocupar un papel preponderante en el diseño de cualquier reglamentación o normatividad dirigida al sector agropecuario.

Yo les mencionaba por ejemplo, nosotros tenemos un programa de maquinarias, se hablaba de ...elementos que presentaba la propia Financiera, de la maquinización. Nosotros tenemos hoy por hoy 5 mil tractores financiados trabajando en el campo mexicano, que están siendo autoliquidables, están devengando propiamente su salario los tractores, están pagándose y creemos que podemos ser exitosos en ese sentido si de manera coordinada están todos los principales actores, en este caso los productores, la banca de fomento que en este caso FIRA creo que es un actor fundamental; la Financiera Rural creo que debería de retomar muchos de los aspectos que han sido exitosos en el propio fideicomiso.

No hay por qué tampoco inventar el hilo negro. El financiamiento agropecuario tiene una historia,... ya hablaban hace cinco mil años, ...documentar transacciones agropecuarias de financiamiento. Yo les pediría no tratemos de inventar el hilo negro, volvamos un poco a lo básico, ese sería un tema importante. FIRA creo que ha tenido experiencias muy relevantes.

---

Veo con cierto desencanto, y debo de mencionarlo, el hecho de que la escisión operativa que se percibe hacia el fideicomiso ha causado un poco de inmovilidad, cosa normal en cualquier estructuración de instituciones, pero sí preocupante por supuesto, porque al final del día creo que estaba funcionando bastante bien, no quiero decir que hoy esté funcionando mal, pero sí creo que tiene que acelerarse esa reconversión FIRA, para efecto de que sea efectivamente uno de los eslabones, uno de los pilares bajo los cuales se sustenta el sistema de financiamiento agropecuario.

Por mi parte creo que sería lo más relevante que me gustaría mencionar.

**EL C. DIP.** .- Muchas gracias. ¿Alguien más?

**LA C. CECILIA RAMOS.-** Gracias. Cecilia Ramos, de BANCEFI.

Nosotros consideramos que para el sistema nacional de financiamiento rural, sería muy interesante que los temas no se centren únicamente en el crédito, en el aspecto crediticio. En el sector rural consideramos lo que necesita es sistemas, servicios financieros integrales que no únicamente se aboquen a lo que es el crédito, sino que también tanto los productores como la gente que vive en las áreas rurales, pueda tener servicios financieros de todo tipo, sobre todo el ahorro, hablando particularmente del sector con el que ahora estamos trabajando en BANCEFI, el ahorro consideramos que también debiera ser una parte importante.

También otro de los temas es que sugerimos que se cuide el diseño de los intermediarios, porque tal vez en este afán de crear los intermediarios, como bien se ha comentado aquí, hacen mucha falta en el país, en este afán de crear estos intermediarios se atomice, se pulvericen y al final del día tengamos un sistema desintegrado con muchos intermediarios que no tienen buenas prácticas. Es uno de los riesgos que podría correrse, esta atomización.

Consideramos que más bien lo que se debe de encaminar es a crear intermediarios muy sólidos con buenas administraciones, con buena gestión de riesgo, buena gestión crediticia, con buena gobernabilidad y que estos intermediarios pudieran crear sucursales, por ejemplo, que sería una manera en que ellos pudieran expandir sus operaciones para poder llegar a más lugares.

Otro de los grandes temas que también se debe pensar con mucho cuidado, es esta conciliación de la rentabilidad con la responsabilidad social, porque son dos temas los que definitivamente tenemos que encontrar la mejor manera de que se concilien; cuidar la rentabilidad o más que la rentabilidad, la sustentabilidad de los intermediarios. Yo no usaría tanto esta palabra, sobre todo teniendo en cuenta que la mayor parte del sector de ahorro y crédito popular es de carácter cooperativo y que ellos tienen otro objeto, no tanto las utilidades.

También que se cuide el tema de la alineación de los incentivos y del conflicto de intereses, porque por ahí ya se empezó a mencionar... podría regular los intermediarios financieros rurales.

Entonces esto creo que sí lo tenemos que ver, efectivamente, como se menciona aquí, de una manera sistémica, como un sistema y en este sistema no creo que sea conveniente que el Banco de Fomento que están propiciando la creación de los intermediarios financieros, sea el que los regule. Para eso, para regularlos y para supervisarlos están las autoridades, en este caso la CNBV.

Otro tema, para finalizar –que nos preocupa- es que se tienda a usar a los intermediarios regulados. Ahora se menciona que hay intermediarios que están funcionando en la informalidad, sobre todo

---

porque la transición de los intermediarios del sector de ahorro y crédito popular ha sido compleja, ha sido podríamos decir, ha llevado su tiempo de maduración, pero en cuanto sea autorizados, sí generar aquí en el sistema los mecanismos, los incentivos para que se usen estos intermediarios y puedan expandir sus operaciones.

Eso sería por mi parte todo.

EL C. DIP. .- Gracias. ¿Alguien más...

...intervenciones últimas.

-EL C. RENÉ FONSECA: Gracias, soy René Fonseca, del Consejo Nacional Agropecuario.

Si partimos de que el objetivo de la creación del Sistema Nacional Financiero Rural es incrementar sustancialmente el crédito o los servicios financieros, como menciona Cecilia, en forma más general hacia el campo, que hoy por hoy están muy limitados, yo tengo por aquí un dato que señala que en México el 12% del valor de la producción agropecuaria equivale el crédito al 12% del valor de la producción, *versus* más del 80% en los Estados Unidos; la brecha es bastante amplia.

Si ese es el objetivo, aumentar ese porcentaje o cubrir en mayor cuantía, hablando de crédito específicamente, nuestra producción, nosotros nos inclinaríamos, en primer lugar por aprovechar al máximo lo que ya se tiene.

A veces pensamos en crear dentro de este sistema nacional financiero rural nuevas figuras y estamos tratando, como dicen, antes eran Procreas, ahora son Sofoles y me da la impresión de que incluso están echando un vistazo a otros países, a otras regiones a ver qué figuras tienen para traerlas. Creo que tenemos bastantes.

Entonces, en primera instancia sería impulsar los que ya tenemos, sobre todo los regulados, no necesariamente los bancarios. En primer lugar los bancos, creo que la mayoría de los financiamientos, los servicios bancarios, el sistema más formal son los bancos y por ahí está fluyendo la mayoría; pero hay otros no bancarios.

Nosotros tenemos algunas experiencias que decir, por ejemplo de la Unión de Crédito de Alpura, que ha sido un pilar para la propia cooperativa. Yo lo dejaría hasta ahí en afán del tiempo, simplemente en el tema de intermediarios financieros mi propuesta a incluir en la ley sería aprovechar lo que ya se tiene y, en dado caso, incentivarlos para que participen. Estamos hablando... aquí ya se dijo la cuestión de la tasa como esquema de estímulos para los intermediarios financieros actuales.

-EL : Muchas gracias. A ver, aquí me pidieron el uso de la palabra.

-EL : El Fonaes es un organismo desconcentrado del Gobierno Federal, está adscrito a la Secretaría de Economía y desde que nace,

---

desde 1991 viene trabajando con aquellos estratos de población fundamentalmente del sector rural que se encuentran en la parte más baja de la pirámide social; o sea, llegamos a zonas marginadas.

No somos una institución que dé financiamiento, somos promotores del desarrollo de poblaciones que no tienen acceso a los servicios de la banca comercial, a los servicios de la banca de desarrollo.

Hemos trabajado mucho en la construcción de esquemas donde se promueve el concepto de autonomía, el concepto de la autogestión, para que los organismos que logran constituirse trabajen ellos directamente con sus recursos el financiamiento hacia sus integrantes.

De manera que nosotros lo que hacemos es brindarles servicios de asesoría, asistencia técnica, capacitación. Si nos preguntaran qué tipo de aportación pudiéramos hacer como propuesta a este... (ininteligible) de la ley para construir un sistema de financiamiento rural, nosotros haríamos énfasis en este tema, en el tema de la autogestión de la autonomía.

Porque hemos visto que es un concepto que ha tenido éxito en su mayoría en un alto porcentaje, aún y cuando estamos tratando con una población objetivo que tiene un nivel muy reducido de preparación. Es gente inteligente, es gente que aprende, que han avanzado en todo lo que se refiere al manejo de la administración de sus organismos.

Otro concepto que podría ser útil en un momento dado es el de la gradualidad, o sea, nosotros creemos que al estar trabajando con este tipo de organismos, por ejemplo, cajas solidarias, sería muy bueno tener la visión de que llegado un determinado momento de su desarrollo tendrán que trabajar por su cuenta.

O sea, adquirieron la mayoría de edad y en el caso particular de los organismos de ahorro y crédito, si ya están perfilándose con rumbo a cumplir con los requisitos de la Ley del Ahorro y Crédito Popular, más todavía a favor del sector.

Entonces, vincular también la ley con lo que la Ley propia de Crédito Popular prevé, para no entrar en contradicción. Yo creo que serían elementos fundamentales, pues, a tener en cuenta dentro de este proyecto. Gracias.

-EL : Muchas gracias. Hay una solicitud...  
bien. Muy bien, adelante.

-EL C. JOSÉ EDUARDO DE LA GARZA: Gracias. José Eduardo de la Garza, de Agropecuaria Financiera, Sofol.

Nada más dos comentarios. Uno: sería muy importante que el esquema... los programas que tiene Financiera Rural, que son muy agresivos en el desarrollo de los intermediarios financieros, que pudiéramos tener números en el aspecto de, por ejemplo, cuántos dispersores de crédito están siendo apoyados ahorita a través del programa de capacitación y cuántos de esos dispersores ya están en un proceso ya de la consolidación de su figura de intermediarios financieros formales; para poder que en un momento dado este foro pudiera tener elementos para considerar si lo que ya se está trabajando en ese proceso es digno de tomarse en cuenta para el objetivo que se busca.

Y por otro lado, también respaldar algún comentario que ya se hizo por ahí. Si se está pensando, se está viendo que los intermediarios financieros ya creados por la ley, que son las sociedades

---

populares financieras y las cooperativas de ahorro y préstamo, van a llegar un proceso que originalmente se pensaba de dos años, dos años y medio para su formalización y que estamos viendo que ya después de este tiempo todavía va para largo, que ya definitivamente se pudiera operar con lo que ya se tiene, con las figuras de intermediación financiera que incluso están reguladas por la Comisión Nacional Bancaria, como son las Sofoles.

Que las Sofoles pudieran fondearse con recursos de Financiera Rural, pues que son organismos que ya pasaron un proceso largo en su validación, costoso y sinuoso, de años para poder llegar a operar y tener limitaciones de fondeo.

Entonces, una fuente de fondeo muy importante que podría ser para las Sofoles podría ser la financiera Rural, más específicamente las Sofoles que están enfocadas al desarrollo rural, al medio rural, la agroalimentarias, que incluso tienen un objetivo limitado porque están enfocadas a las actividades de agroalimentarias nada más. Pero es importante que se tomara en cuenta que pudieran fondearse en un momento con la Financiera Rural. Gracias.

-EL : Muy bien. Necesito hacerle espacio a Jaime Almonte para que haga un comentario último en el tema.

Hay la solicitud de Perfecto Solís de hacer dos propuestas en un minuto, entonces, le pasan el micrófono. Después, yo voy a hacer una relación así, muy concreta de los conceptos que se vertieron aquí y le pasamos la palabra aquí.

No, primero Perfecto y después ahí.

-EL C. PERFECTO SOLÍS: Muchas gracias, señor Diputado. Muy concreto. Yo creo que vale la pena recordar que no se vale que un productor de cinco hectáreas pague lo mismo de intereses que aquel que tiene 200. Eso lo hace todavía más incapaz de superarse.

Yo creo que como propuesta podríamos poner al menos tres niveles de costo de interés en el asunto del crédito, señor Diputado; para aquellos productores de muy bajos ingresos, para aquellos medios y para aquellos que ya están desarrollados. Tres niveles de costo de interés en el crédito.

La otra propuesta sería que le diéramos entrada con más libertad o con más capacidad a las organizaciones económicas de productores que tienen capacidad jurídica para contratarse, y en el momento en que seamos incapaces de atender la demanda del crédito, entonces que las demás entidades dispersoras asumen esa responsabilidad. Serían esas dos propuestas, señor Diputado.

-EL : Bien. Rapidísimamente. Ustedes hablaron de fortalecer el fondeo, de aprovechar la estructura que existe ya de los intermediarios financieros rurales, caso concreto de las uniones de crédito que se planteó allá, que se hizo el requerimiento de que fuera realmente una banca de fomento, o sea, una banca de desarrollo.

Ahí había que precisar algo que se comentó después de cómo este fomento, este desarrollo se tiene que compaginar con la sostenibilidad o la sustentabilidad de los organismos que están prestando servicios financieros.

---

Se habla de exceso de intermediación, lo que crédito caro. El dato que yo tengo es que el costo financiero en México en el crédito en el ámbito rural es del orden de 200 veces superior a otros países con los cuales estamos compitiendo; o sea, ahí tenemos una grave asimetría.

Se planteó la importancia de detonar la cobertura, buscar la manera de detonar la cobertura, pero también de la suficiencia; o sea, esta parte que se mencionaba de que tradicionalmente entre el 30 y 50% del paquete que finalmente se aplica, es el que está apoyado por el crédito.

Hablaron también de un costo financiero más compartido, mencionaron la sobrerregulación financiera. Esto se mencionó por aquí cuando se hablaba de esta idea que se tiene de los funcionarios financieros que no comprenden la situación que se da en el campo, utilizando criterios más bien que son de orden urbano en cuanto a plazos, por ejemplo.

Luego, se habló de la importancia de la mezcla de recursos, o sea, que tenemos que encontrar ese embonamiento entre los programas que tenemos de apoyo y el financiamiento. Ahí a lo mejor tenemos la respuesta a esta situación que se comentó, al menos en algunos sitios, de a la mejor con esta suma llegar un poco más a la aspiración del paquete idóneo, el paquete tecnológico completo.

Se habló de contratos de agricultura y ganadería, contratos de compraventa al término, cartas de autorización. Por ejemplo, si yo tengo una carta de autorización de un sistema de riego aprobado por el Programa... (ininteligible) para el Campo, bueno, pues ahí tengo un activo que puedo presentar y que se me tiene que reconocer.

O si yo estoy metido en un contrato de agricultura con la industria química del maíz para producir amarillo y por otro lado finalmente yo entrego mi cosecha y hay manera, si cedo a que me va a comprar mi producto la facultad para que pague mi crédito, ahí hay diferencia en cuanto al riesgo y lógicamente se tiene que tomar en cuenta.

Se mencionó aquí de que hay competencia entre los organismos. Se hablaba de coqueteo, esa fue la palabra que se utilizó, piratería, pirateo. Creo que la palabra de coqueteo la cambiamos por pirateo.

Este concepto de sustentabilidad, que en esencia yo creo que de lo que están hablando es que tenemos que cuidar a los organismos y a los intermediarios financieros que ya están operando; incluso yo diría que también a las organizaciones económicas que están dispersando crédito, a los fondos de ... Tenemos que cuidarlos, tenemos que ver que no sólo nos presten servicios a nosotros, sino a las futuras generaciones de productores y de integrantes de la sociedad rural. Así entiendo yo la sostenibilidad que se tiene, ya decíamos, que encontrar el justo medio entre este concepto de anca de desarrollo y fomento contra esta sustentabilidad que necesitan los organismos y los intermediarios que ya tenemos.

Dice apoyos y servicios... ¡Ah! que se incluya el concepto de ahorro, lo mencionaba aquí Cecilia, y además intermediarios con buenas prácticas, ahí hablaba de prácticas financieras, buenas prácticas financieras y administrativas. Eso lógicamente tiene mucho que ver con el acompañamiento ¿sí? Aprovechar lo que ya tenemos, es la recomendación que hacía el Consejo Nacional Agropecuario. Yo creo que resulta razonable, o sea, nosotros no estamos pensando en inventar todo en un programa de crecimiento extraordinario de los Intermediarios Financieros Rurales, aunque hay muchos sitios y a la mejor también en algunos nichos de prestación de servicios financieros en los que lógicamente hay que crear nuevos intermediarios financieros, y el concepto de gradualidad. Esas fueron de las cosas que yo anoté. Simplemente las dejo para el registro y ahora sí le vamos a

---

dar el uso de la palabra, hasta por, ahora sí le vamos a fijar el tiempo, hasta por diez minutos aquí, a Jaime Almonte.

- EL SR. JAIME ALMONTE: Gracias, diputado Presidente.

Me tocó bailar con la más fea, en el cierre, señor Presidente.

Voy a tratar de concretizar, la verdad es que son muchos puntos los que tengo para desarrollar. Voy a tratar de concentrar menos en...

- EL C. : Si me permites, Jaime, o sea, aquí quienes vienen, no lo hacen como funcionarios, o sea, no vienen a hacer promoción de sus dependencias, vienen a aportarnos a nosotros ideas. Entonces les ruego que no se defiendan en su intervención ¿eh? Que simplemente lo que hagan es en este espíritu de poder construir ese Sistema Financiero Rural.

- EL C. JAIME ALMONTE. Bueno, yo creo que el problema del financiamiento es más que nada un problema de política pública en el sector. Yo creo que no podemos hablar de resolver un problema de financiamiento rural con un simple Sistema Nacional de Financiamiento Rural. Y eso debe de quedar bien claro.

La política agropecuaria del país lleva inmiscuida la política de financiamiento del país. Si la política agropecuaria le faltan algunas cuestiones, va a ser muy difícil que el financiamiento solo vaya a poder desarrollar, por muy buena voluntad que tengamos las dependencias del gobierno federal, estatal, municipal y los que se están arriesgando intervenir financieramente. Eso debe de quedar muy claro.

Vamos a ver cómo definimos, decía el diputado Antonio Mejía: "Tenemos una oferta limitada, tenemos problemas de acceso al crédito y tenemos un alto riesgo". Por ahí les decía alguien, por aquí, les tiembla la mano a los funcionarios de FIRA, de la financiera, y de la banca comercial para poder aventarse con riesgo.

Bueno, dentro de esa política pública, en el país, nosotros como instituciones, tenemos un mandato que respetar y no estamos defendiéndonos, el Congreso nos da un mandato a las dependencias y el mandato que le da a la financiera es ser sustentable le guste o no le guste a Roberto Cruz. Es ser sustentable ¿no?

Y hemos nosotros probado que hemos sido sustentables aun con problemas de rentabilidad y competitividad en la financiera. De julio del 2003 a diciembre del 2003 dimos 5 mil millones de pesos de crédito. En 2004 dimos casi 10 mil millones de pesos en créditos. En el 2005 llevamos hasta el día de ayer colocados 6 mil millones de pesos de crédito y 4 mil comprometidos. Y traemos una cartera vencida de menos del 3 %. Yo le puedo demostrar con esto a Roberto Cruz, que se puede ser sustentable en medio de todo este gran problema, de problema del sector.

Entonces no es cierto esa hipótesis que tiene el Centro de Desarrollo, de Estudios, de aquí de la Cámara, de que no podemos ser una institución sustentable. Lo estamos demostrando con hechos, número uno.

---

Número dos.- Cómo se está dando o cuál es el mandato que nos da el Congreso a nosotros, por decir, a nosotros nos da un mandato de ser sustentable y de que nuestra tasa de interés refleje tres cosas. Inflación, que no podemos hacer nada porque es un problema externo, es un problema macroeconómico; costo de operación, que tiene razón ¡perfecto! Está saliendo el costo de operación... No me ufano de que somos, de que éramos 7 mil y ahora somos 800, pero estamos operando porque nos están ayudando los productores a operar, básicamente y nos están ayudando los intermediarios financieros; pero si no nos ayudaran los productores e intermediarios financieros, pues nuestro costo operativo iría a ser más caro porque tenemos un mandato de traer muy poco personal.

Y número tres: Y aquí es donde entra la política agropecuaria del país, que yo creo que es donde nos debemos de enfocar para poder sacar una solución a la parte de financiamiento, y es el hecho de riesgo.

¿Por qué nos tiembla la mano en las instituciones? Bueno, porque tenemos un mandato y estamos atados, tenemos una regulación bancaria y también tenemos una realidad productiva, social y de mercado. Y la parte de riesgo, yo quisiera ahí comentarles que toma un lugar preponderante la función de producción que nos enseñaron en la universidad a todos los que somos agrónomos o economistas o médicos veterinarios. De ahí que tenemos que lidiar con problemas desde la organización de productores, problemas productivos con los productores, problemas de mercado, problemas de transformación, problemas de inversión, y una serie de problemas que tenemos que lidiar en esta función de producción para tratar de minimizar los riesgos de producción y de mercado. Si nosotros somos capaces de hacer esto, podemos hacer un buen trabajo. Que no hay otra más que mezcla de recursos, pues es que tiene razón Roberto Cruz, las actividades agropecuarias en el país son de las de más baja rentabilidad ¿sí? Pero aún así estamos tratando de hacer nuestro mejor esfuerzo con mezclas de recursos del gobierno federal; tiene 120 mil millones de pesos en el Programa Especial Concurrente, en la parte económica, en la parte social, y tiene cerca de 57 mil, 60 mil millones de pesos para crédito. Bueno, la mezcla de recursos es un instrumento idóneo para no poner en riesgo lo que el productor tiene, porque de otra manera si les decimos que se meta con todo en crédito, va a quebrar y lo vamos a hacer perder lo poco que ha hecho en todo este tiempo.

Nosotros no queremos en la Financiera Rural hacer a los gremios banqueros, de inmediato. Y yo creo que yo fui muy claro en la presentación que hice en el inicio de esta reunión. Nosotros les decimos que de nada va a servir el esfuerzo que hagamos en materia de intermediarios financieros, ni para la Financiera, ni para FIRA, ni para la banca comercial, ni para las uniones, ni para todos los demás, si los productores no toman este tipo de acciones.

El mandato del Congreso a la Financiera fue muy claro "Poner el crédito en manos de los productores". Nosotros no empezamos, como se dijo ahí con Roberto, que tampoco estoy de acuerdo, con despachos, con parafinancieras, con PROCREAS, con SOFLES, que muchas de las veces están integrados por técnicos. Nosotros estamos empezando diferente. Tenemos proyectos productivos, grupos de productores, no nada más exponer el crédito en las manos de productores, sino en las instituciones de intermediación financiera, en las manos de los productores, ese es el mandato.

Entonces con esto nosotros estamos tratando de llevar gremios a ser banqueros de inmediato, es un proceso largo pero tenemos otro problema y no podemos escondernos. Tenemos cerca de 1,800 entidades en transición, que hoy por hoy ahí están y que no las podemos desaparecer con un plumazo.

---

Tenemos también un número muy importante de uniones de crédito que están desaprovechadas, y aquí lo acaba de decir el compañero. O sea, falta que se usen esas uniones de crédito.

Hay almacenes generales de depósito; ¡están desaprovechados! Tenemos un problema muy fuerte con microfinancieras. Entonces esa parte la tenemos que atender. Tenemos también que atender un mandato de una parte del sector rural en el sentido de crear servicios de ahorro, servicios financieros, servicios de crédito.

Bueno, pero no estamos desconociendo esa parte. La estrategia de la Financiera es reconocer ese problema pero también irnos a resolver los problemas de los productores, que nuestro mandato es poner el crédito en manos de los productores y las instituciones crediticias en manos de los productores.

Entonces estamos trabajando de manera muy responsable como el "Proyecto Maíz", el Proyecto que comentó Carlos Salazar. Todos los recursos de capacitación para este programa, están tratando de ser dirigidos a minimizar riesgos productivos, riesgos de mercado, riesgos de transformación, que les permita a las organizaciones de productores transitar de un proyecto productivo a una empresa. Y si ellos deciden el día de mañana, a una entidad dispersora de crédito o a un intermediario financiero o a una SOFOL o a una unión de crédito, pero no de decreto a hacer esta parte.

Nosotros en la financiera rural, y también esa es una parte que quiero dejar muy claro no estamos pirateando nada.

Nosotros en la Financiera... Piratear es una copia mal hecha de algo que ya se hizo. Nosotros en la Financiera Rural estamos compitiendo, porque el criterio que tenemos de sustentabilidad y de ser una institución que responda al productor de ingresos bajos y medios. Entonces necesitamos una competencia abierta, no solamente con FIRA, con la banca comercial, con quien esté, y ese es un reclamo que muchas veces tenemos por parte de las uniones de crédito y tiene toda la razón el compañero de Oaxaca cuando dice que nos faltan más recursos para fomento. A veces somos competencia desleal para las propias uniones de crédito, porque estamos compitiendo y vamos a seguir compitiendo, no pirateando de manera agresiva.

La otra parte que quisiera comentar, es que no es interés de la institución, de la Financiera Rural, ser quien regule a los intermediarios financieros rurales.

La Ley General de Organismos y Entidades Auxiliares de Crédito es muy clara en la materia, de quién es el que regula; la Ley de Ahorro y Crédito Popular es muy clara también en ese sentido.

Nosotros somos una institución que coadyuva a la constitución de intermediarios financieros rurales. Estamos tratando de coadyuvar a esos cuatro, pero también estamos reconociendo que el sector necesita otras alternativas, y estamos dando propuestas muy concretas en esa materia.

El punto número cuatro, me comentaba José Eduardo de la Garza, que cuántos teníamos, cuántos trabajos teníamos en intermediarios financieros. Estamos apoyando cerca de 20 uniones de crédito con programas de capacitación en este momento; tenemos un programa propio de cerca de 200 entidades en transición, de 50 entidades en transición donde van sociedades cooperativas, cajas populares. Tenemos un programa conjunto con SAGARPA de 150 entidades dispersoras, que ya tienen fincas que son de productores; muchas de las ramas de producción están ahí metidas y tenemos otro programa de 250 propio de entidades dispersoras. Podemos cumplir todavía la meta, el universo no, estamos cumpliendo el 50 % de la demanda. ¿Por qué? Bueno, porque no tenemos recursos suficientes para hacerlo, en materia de capacitación, pero estamos hoy por hoy con estos

---

números dando resultados o atendiendo. No tenemos todavía resultados porque bueno, las uniones ya estaban creadas, los almacenes generales de depósito ya están creado. Nosotros pensamos que a finales de año podemos tener resultados muy concretos de cuánto crédito colocamos a través de entidades dispersoras de crédito o a través de microfinancieras.

Yo por mi parte, diputado, sería todo lo que tuviese que abordar. Muchas gracias.

- EL C. DIP. : Bien, bueno, muchas gracias.

Veo que es difícil evitar que se defienda la institución cuando se lleva la camiseta muy puesta.

Yo creo que con la intervención de Jaime, quienes están haciendo la Secretaría Técnica para la elaboración de este anteproyecto, o de este proyecto de iniciativa, que es el Centro de Estudios para el Desarrollo Rural, sería muy bueno revisar ese mandato, o sea, el mandato que tienen toda la legislación que existe, que tiene la banca de desarrollo, porque efectivamente y aquí se dieron, hubo expresiones concretas, por ejemplo de que buena parte de los ingresos provienen de rendimientos, de colocación de patrimonio, de los recursos con los que cuentan las instituciones.

Entonces revisarlo para que retomemos y a la mejor hasta afinemos el concepto de banca de desarrollo, de banca de fomento. Yo creo que eso es fundamental que lo hagamos para que estemos claros de cuál es el mandato de la legislación y lógicamente este afinamiento, esta confirmación de ese mandato, aparecerá en este proyecto, porque no queremos una banca de fomento y de desarrollo que cada vez se parezca más a la banca privada, porque son dos ámbitos totalmente distintos ¿verdad? A la banca privada, por eso se le dan elementos, para que pueda descontar, y se le dan márgenes y se le dan seguridades. Ahorita el tema que sigue es el de un sistema de garantías, eso lo vamos a platicar, aunque ya hubo algunas cosas que, ¡no!, no es inevitable, se tuvieron que comentar a la hora de que se trató el tema de intermediarios financieros rurales.

Pero yo dejaría ésta última inquietud con el objeto de que la Secretaría Técnica precise estos asuntos y yo digo que incluso con este Comité Técnico Consultivo que tenemos, y en estos talleres, vayamos construyendo ese concepto precisándolo, de modo tal que no haya absolutamente ninguna posibilidad de que nos desviemos en el camino. Esto es un encargo especial.

Yo estoy muy complacido, parece que el análisis de este tema de intermediarios financieros rurales, ha sido muy rico, ha habido expresiones de todo mundo, de productores, de intermediarios financieros, de dispersores del crédito, de la banca comercial, de las instituciones del gobierno dedicadas a estos servicios financieros rurales, y por lo tanto les agradezco mucho sus aportaciones al tema.

Par abordar el segundo, vamos, si ustedes me lo permiten...

.. en el Salón E de Los Cristales me informan para que ustedes también tengan idea de cuáles son los tiempos y podamos ser muy eficaces en el manejo y la conducción de este taller. Gracias.

---

## Tema 2.

-EL DIPUTADO : (Fuera de micrófono, ininteligible)..  
nacional de garantías. El expositor, aquí le llaman elegantemente el facilitador, el expositor es Daniel Salazar y la relatoría la va a llevar Margarita Alvarez.

En este tema traigo por aquí algunas notitas simplemente para poner un breve contexto de la... y facilitar la discusión del mismo. Ustedes saben que existen esquemas de garantía, el FIRA por ejemplo tiene el FEGA (sic) hasta donde yo recuerdo cubre el 63%.

-EL C. : (Fuera de micrófono, ininteligible).

-EL DIPUTADO : Hay otras variantes me aclara Daniel.

A la Financiera Rural proveímos en el Presupuesto del 2005 recursos también para que establezca su esquema de garantías líquidas, tenemos recursos que hemos ubicado desde hace un par de años en la Secretaría de Agricultura, específicamente a través de la Subsecretaría de Agronegocios, donde vamos a decir destaca en esta materia el PASFIR, que es un programa precisamente para el acceso a los sistemas financieros rurales, que busca sumar aportaciones del gobierno federal, del gobierno estatal y de los productores, ahí la suma en teoría es del 30%, o sea que si combinamos esto ya estamos hablando del orden del 90 y tantos por ciento de protecciones que se realiza.

Comentábamos que habría que poner en la mesa de discusión el riesgo que están asumiendo los intermediarios financieros o los que hacen la intermediación, me parece que eso es muy importante. Y algo que yo comentaba en mi primera intervención de algunos otros instrumentos que existen, que se tiene que considerar como parte de esa seguridad que estaría aportando el sujeto de crédito como es el caso de programas a los que tendría acceso y que ya cuenta con un oficio de autorización de los mismos o bien contratos de agricultura, hay unos contratos que están diseñándose en este momento carne por contrato en la ganadería y hay algunos otros aspectos que podrían si es que los precisamos correctamente, ayudarnos a disminuir este riesgo o a incrementar pues las seguridades que puede proporcionar el usuario del crédito.

Eso simplemente lo dejo yo como una pequeña introducción al tema y le pediríamos a Daniel Salazar que nos hiciera el favor de hacer su intervención. Rogándole lo mismo que hicimos con el anterior expositor, o sea, nosotros les estamos pidiendo que vengan como expositores del tema con su experiencia, no aspiramos que hagan una crítica de la dependencia en la que trabajan, lo que sí les pedimos es que con esa capacidad que tienen de esa experiencia, ese conocimiento del tema, nos aporten ideas y que pueden ser complementarias a lo que ya se está haciendo y que nos ayuden al objetivo.

Insisto, el objetivo es el de crear el Sistema Financiero Rural y para eso lógicamente necesitamos de toda su capacidad. Adelante Daniel.

-EL C. DANIEL : Okey, muchas gracias.

---

Bueno miren, el servicio de garantía de FIRA o más bien los servicios de garantía, forman parte o deben formar parte de un sistema de administración de riesgos; entonces lo primero que quiero puntualizar es que, además del servicio de garantía que pueda dar FIRA y otras dependencias de la Banca de Desarrollo, hay otro tipo de medidas como se mencionaba la agricultura por contrato, la asistencia técnica, la tecnología, todo eso hace que los riesgos se reduzcan; entonces veamos el Servicio de Garantía de Recuperación de Crédito que es el nombre completo.

El Servicio de Garantía de Crédito, este Servicio de Garantía se concede a los intermediarios financieros para que por así decirlo se animen a entrar en sectores cuyo riesgo ellos perciben elevado. Entonces es un servicio que se da a los intermediadores financieros para disminuir su riesgo y también quiero decirles que veamos esto como una contribución al Sistema Nacional de Garantías que se está pensando desarrollar; entonces esto es una contribución a esa gran idea.

Adelante. Entonces el objetivo del Servicio de Garantía, el propósito que persigue es facilitar el acceso de los productores y empresarios al crédito institucional y siempre va a ser complementario a las garantías propias que tengan las empresas en los sectores agropecuario y financiero.

Ahora, quiero darles unos números: al 22 de julio de este año FIRA ha colocado créditos por 30 mil 700 millones de pesos, de los cuales 16 mil millones, o sea la mitad un poco más, tienen cobertura de garantía por parte de FIRA; obviamente no está garantizado al 100% porque hay diferentes tipos de cobertura pero también quiero darles otro dato, que el saldo contingente, o sea el riesgo de FIRA directo que tenemos a la fecha es de 9 mil millones de pesos, entonces aunque esto corresponde a toda la cartera de créditos que fueron garantizados el año pasado y antepasado, es decir créditos refaccionarios.

Entonces es para darles una idea que la mitad en resumen, la mitad de los créditos los intermediarios piden garantía de FIRA de la mitad del portafolio que tenemos y en promedio también de esa mitad casi el 60% es la contingencia de FIRA, esto es muy importante porque en este sector pues ya sabemos que los servicios de garantía son fundamentales para el acceso para aquellos que no tienen garantías suficientes.

¿Quiénes son los beneficiarios finales? Bueno son todos los sujetos de crédito y de acuerdo con el mandato es con buenos antecedentes crediticios y proyectos viables. Esto por ley los bancos que son los intermediarios financieros con los que operamos y las Sofoles y otros intermediarios financieros especializados, se tiene que consultar el Buro y es un problema que sale del ámbito de nosotros y con las señoras de crédito tenemos un servicio de garantía directo, una carta de garantía que es directo a la unión, tiene que estar calificada y prácticamente con esta carta de garantía la unión de crédito puede ir a un banco y decir: yo ya tengo esta carta de garantía de FIRA por el 75% o lo que sea y eso facilita muy rápidamente el acceso.

Ahora, las unidades de crédito ya pueden operar directamente con FIRA, eso se autorizó me parece que en abril la última, entonces se están haciendo las reglas de operación para ya abrir la operación directa con Nacional de Crédito. Y los agentes parafinancieros, estos no operan directamente con FIRA, también entran en acción con este tipo de servicios, pero van como dispersores por decirlo así, de los bancos de las Sofoles e incluso de los agentes PROCREA (sic).

¿Cuáles son los beneficios de una manera muy rápida? Bueno ya lo decíamos, es facilitar el acceso de crédito, se distribuye el riesgo entre no solamente entre el productor y el banco y FIRA, sino también con proveedores de insumos, con comercializadores, con vendedores de equipos, de tal manera que se han logrado esquemas de dispersión de riesgo muy completos que han permitido

---

que la operación en el sector primario y con productores de bajos ingresos se mantenga del orden del 30% de la cartera de FIRA.

Bueno hay un beneficio directo para los intermediarios que es, reduce los requerimientos de capitalización, este servicio de garantía al momento en que hay un impago el FIRA responde con el capital y con los intereses en el porcentaje de cobertura que se contrató y también un banco puede o una Sofol pueden llegar a FIRA a descontar un crédito, garantizarlo o bien sin descontarlo de todas maneras recibir el servicio de garantía nuestro.

Si la tasa de interés que tenemos no es competitiva con la de ellos y solamente quieren aprovechar la experiencia de FIRA en el sector y que les pueda dar la garantía pues adelante, ésa es una variante.

La que sigue. Aquí solamente decirles que estamos en todos lados de las actividades en los sectores, agropecuario, forestal, pesquero, todo lo que es en los tres niveles de actividad que es primaria, industrial y servicios y en todas las ciudades o todas las poblaciones de 50 mil habitantes hacia abajo apoyamos toda actividad económica lícita.

Adelante. Bueno se dice la circular, lícita verdad, porque no apoyamos más que esto que viene aquí, servicio y transporte rural, pequeño comercio, ecoturismo, casa, minería, industria manufacturera, excepto table dance y perdón por el chascarrillo. Ahora vamos rápidamente, les voy a explicar cuáles son las modalidades del servicio, qué hacemos cuando pagamos y que se hace para recuperar el servicio de garantía como elementos para un sistema nacional de garantías.

Adelante. En el otorgamiento tenemos hasta 1999 todas las garantías las dictaminaba el personal de FIRA, a partir del 99 se dieron facultades a la Banca y tenemos una cobertura básica que es prácticamente sin ver hasta el 40%, últimamente ya la elevamos al 50, tenemos una CONAVALES (?), aquí la cobertura va del 50 al 90%, aquí en esta modalidad de CONAVALES es donde entra esta modalidad del 63% que se mencionaba y la preferente que también tiene una cobertura del 50 al 90%; la preferente es cuando hay agricultura por contrato, sistemas avanzados de riesgo, pastoreo intensivo tecnificado o alguna tecnología avanzada y en regiones prioritarias es una garantía que tiene muchas ventajas, sin embargo no se ha usado como nosotros esperábamos.

Y bueno, siempre hay una válvula de escape que es la garantía específica donde cualquier proyecto, si el Comité Técnico de FIRA lo autoriza por encima de estos niveles, pues existe esa posibilidad no, adelante.

¿De una manera muy rápida, cuál es el precio y la cobertura? Como ustedes saben tiene que... toda entidad que administra un fideicomiso o que esta a cargo de este tipo, en este mandato, pues tiene que proteger el patrimonio; entonces hay un costo que podríamos decir que es el riesgo digamos de manera aproximada, está estimado el riesgo; entonces, por ejemplo vemos ahí el 63%, cuando nosotros damos una cobertura del 63% el costo de la garantía es del 1.75 y ahí va variando, obviamente entre más es la cobertura, el precio es mayor.

Adelante. Ahora, las facultades para el otorgamiento de garantías lo tenemos de esta manera. Tenemos la normal básica del 40 al 50% hasta 15 millones de UDIS, las cifras son en UDIS, ahí faltó. En el caso de la garantía preferente, ahí tiene que autorizarlo el FIRA en cualquiera de sus oficinas según el nivel, en el caso de avales hasta el 50% de aval de la cobertura efectiva de FIRA perdón, la Banca tiene hasta 15 millones de UDIS para accederla directamente y cuando el riesgo que corre FIRA es mayor al 50% en este caso del 50 al 63, a partir del año pasado se redujo esta facultad a uno y medio millones de UDIS que vienen siendo más de 5 millones de pesos

---

precisamente por algunos problemas que tuvimos en recuperaciones, entonces aquí nada más es cuestión de hacer los proyectos a tiempo y que puedan ser autorizados en sus facultades o bien cuando rebasa pues la autorizan las agencias o las residencias, y la específica pues como lo tiene que autorizar el Comité Técnico pues no tiene facultades la Banca.

Ahora, el Servicio de Garantía también se da a Sofoles. En Sofoles aquí es un tratamiento diferenciado, la cobertura es del 50% sobre todo el portafolios de proyectos y las facultades de las Sofoles es de 1.5 millones de UDIS, entonces aquí ustedes... y en todo no, FIRA siempre da un tratamiento según, según el intermediario.

Adelante. Esto es para hacer el otorgamiento. Adelante. Ahora vamos a ver cuando hay una falta de pago de parte del productor, qué es lo que hace el intermediario; bueno tiene 30 días para solicitar el pago de la garantía, no tiene que presentar ningún papel a nadie, simplemente llegar a la mesa de control de FIRA y ahí mismo recibe el pago de garantía, eso lo dispone de inmediato, adelante.

Existen dos tipos de proyectos donde no hay pago del crédito, algunos donde el proyecto sigue siendo viable y se señala un programa de recuperación, éste no es un seguro de crédito, es otro servicio que obviamente es más caro, pero no lo tenemos, es el servicio de garantía: "Te garantizo que el productor te va a pagar y por eso yo te pago para evitar que se generen moratorios y otro tipo de problemas". Pero si va a continuar operando y el proyecto es viable, entonces hay que presentar un programa de recuperación.

Cuando el proyecto ya no va a continuar, entonces ahí ya tenemos otros tipos de caminos. Si hay amortizaciones vencidas, la recuperación se va a sustentar en algunas acciones, como puede ser la recuperación, si es voluntaria o si hay capacidad de pago en base a la venta de productos, activos y bienes. O bien, si hay un problema ya de otro tipo, pues ya se va por la vía judicial.

Ahora, también existe dentro de las reglas de operación y de las normas de FIRA la posibilidad de que una garantía se declare incobrable, es cuando no existen posibilidad de recuperación.

Cuando, por ejemplo, ya no existe el acreditado o no hay forma de localizarlo, o bien, cuando el monto de la garantía pagada es tan pequeño que el costo de ir a cobrarlo es tan alto o mayor a eso, pues que mejor se mande a incobrables. Hay varias cuestiones.

Entonces, yo lo que les estoy planteando es para que vean cuál es la tripa de este servicio de garantía y cómo pudiéramos mejorarlo.

Entonces, ya una vez que se hizo el pago, en el caso de la recuperación éste era un problema antes del 99, teníamos, bueno, seguimos teniendo algunos problemas con los clientes, en este caso la banca, no todo es perfecto. Sin embargo, en el 99 pusimos muy claras las reglas de la recuperación de garantías.

Entonces, por ejemplo, cuando la recuperación va a ser por la vía judicial, lo que más se les solicita al intermediario es que no descuide la recuperación y que en todo caso cada 4 meses se hace un informe de cómo va el avance en la cobranza.

Entonces, se mejoró la seguridad de este servicio para que fuera... y bueno, esto se reflejó mucho en el porcentaje de crédito con cobertura del servicio de garantía FEGA (?), antes andábamos, por decir algo, la cuarta parte de los créditos estaban garantizados y ahora ya es la mitad del monto del crédito, la mitad lleva garantía.

---

Bueno, con Sofoles empezamos a operar en 2004, en enero de 2004 fue la primera operación. Con las Sofoles tenemos un sistema, digo, la normativa más o menos es semejante, sin embargo la cobertura es del 50%.

Y aquí no voy a entrar en detalles, pero solamente les quiero decir que se está en mejora continua este sistema. Antes teníamos hasta 5 días hábiles para pagarles una solicitud de abono y ahora con el nuevo sistema de garantías se modificó, se bajó a 2 días.

Una confirmación de pago antes podíamos tardarnos meses y meses, y ahora ya si no contestamos se da por confirmado el pago. Y una serie de mejoras que sobre todo en aquellos créditos con cobertura abajo del 50% se están dando mucho más facilidades para que fluya más el crédito en esos montos, abajo del 50% del servicio de garantía de FIRA y debajo de 15 mil Udis (?), porque también hay muchos créditos pequeños que son más de 50 mil pesos donde son muy engorrosos los trámites de recuperación y además no muy rentables.

Entonces, se sigue en mejora, constantemente hacemos una consulta con los intermediarios financieros para ir mejorando este servicio.

Les quiero decir que el promedio de la garantía, del servicio de garantía de FIRA va a ir a la baja, porque en los años anteriores se operara mucho la del 90, la del 90% de garantía nominal, habiendo un fondo líquido del 30% realmente lo descubierto era el 70 y por lo tanto el 70, el 90, el 63%.

Entonces, estamos invitando a la banca a asumir un poco más de riesgo en el sector agropecuario. Es el mensaje final.

Bueno, también son otras ventajas que le estamos poniendo al nuevo sistema. Estoy incluyendo ahí una información en los anexos, es para la comercialización, las tasas, la cobertura es del, perdón, es del 40% la cobertura efectiva y un costo del 1%, cuando es en dólares es el 0.8%.

Esta es la garantía preferente, voy a ponerles el caso extremo del 90%. Cuando un proyecto adopta tecnología está en una región prioritaria que es en base a una clasificación que tiene la Secretaría de Cultura, y cuando existe mayor seguridad jurídica medida por un programa de modernización de registros públicos de la Secretaría de Economía.

Entonces, un proyecto puede tener hasta el 90%, si tiene la comercialización asegurada, si tiene una tecnología avanzada en base a un catálogo que tenemos y si está en regiones prioritarias.

Aquí les decía, la incobrabilidad. Por ejemplo, ahí dice: "desaparición del acreditado", léase que se fue a Estados Unidos o a alguna otra cosa. Incosteabilidad del cobro, cuando de plano hay nulo potencial o incapacidad productiva y/o quiebra y liquidación de la empresa. Son algunas de las causas por las que una garantía se puede declarar incobrable, obviamente esto prácticamente nos pasa muy poco, los porcentajes son muy bajos.

Quiero decirles que a este mes tenemos un acumulado de 30 mil millones colocados, para que se den una idea, 200 millones hemos pagado de garantía, no necesariamente de esos 30 mil porque a lo mejor ni se han vencido esos, pero, manejamos unos porcentajes de pagos muy, muy bajos.

Y también una de las mejoras que en el futuro haremos al sistema es que en base a la siniestralidad o en base a los pagos que hagamos por cada banco podamos ofrecerles una tasa diferente, como en los seguros. Si chocas cada rato te cobran más el seguro de... bueno, en México no, pero en otros países sí.

---

Y bueno, también ya cuando una garantía se declara incobrable pues ya entran otros procesos, tiene que entrar ya el Comité de Control y Auditoría, FIRA, y ahí hay que tener todo muy en regla, pues como siempre, ¿no?

Entonces, eso es lo que implica una incobrabilidad de garantía pagada.

Entonces, estos son los elementos de lo que es el otorgamiento, el pago y la recuperación de una garantía, pero para este foro lo importante es cómo podemos incrementar esta cobertura.

Aquí la garantía está ayudando a la mitad de la operación de FIRA. Entonces, por un lado, crecer en colocación, en lugar de 30 mil llevar más, y también darle el servicio de garantía a quien así lo solicite y realmente ésa sería la parte que yo lo quiero dejar a discusión de la mesa, de que pudiera haber esas intervenciones.

—EL DIP. : Muchas gracias, Daniel.

Bueno, vamos a abrir el espacio de participaciones, les recuerdo el tema, es Sistemas de Garantía o Servicio de Garantía de Recuperación del Crédito.

Quisiera que fuéramos muy puntuales sobre el tema para que seamos efectivos con el tiempo.

—EL DIP. : Sí, cómo no. Gracias. Luis Landeros de Agropecuaria Financiera, Sofol.

Y un poco esto en relación al tema anterior porque van unidos también los temas, en el sentido de que partíamos del hecho de que la idea es tratar de tener mayor número de intermediarios financieros o mayor acceso al crédito por parte de los productores, de lo cual también se había comentado el desarrollo de los Sofoles en otro tipo de ámbitos como el hipotecario, que comentábamos.

De tal manera que precisamente estas Sofoles del sector agroalimentario estamos empezando a tener la presencia en el sector para el financiamiento de los productores.

Y bueno, en este punto de las garantías precisamente es uno de los puntos con el que nosotros nos hemos encontrado que es un punto medular, porque efectivamente, si en este sentido las Sofoles tenemos un nivel de cobertura menor al que tiene la banca comercial, bueno, pues volvemos a una de las causas que se comentaban al principio, que una de las causas por la cual no llega crédito a los productores es precisamente la petición en demasía de garantías.

Entonces, bueno, aquí concretamente la propuesta es que en ese sentido las Sofoles estemos con las mismas condiciones que la banca comercial en cuanto a cobertura de garantía FEGA, porque hoy en día ya lo veíamos, tenemos la restricción del 50%, entonces que se tenga más cobertura por parte de las Sofoles en ese punto, para entonces hacer un círculo virtuoso y no un círculo vicioso en el sentido de que no tengo suficiente garantía FEGA, necesito pedir garantías adicionales o mayores garantías para asumir el riesgo, para cubrir mi riesgo crediticio.

Y entonces, bueno, concretamente ésa sería la propuesta, de que también las Sofoles tuviéramos el acceso a una cobertura mayor en la garantía FEGA como se tienen niveles de hasta 90%, como se comentaba.

Gracias.

---

—EL DIP. : ¿Alguien más? A ver.

—EL DIP. : Bueno, iniciaría comentando... voy a tratar de ser lo más breve posible.

Usted comentaba Doctor, seguridad, yo creo que ése es el objetivo y con eso quisiera iniciar esta plática.

Unos puntos importantes y los paradigmas que quisiera romper es el tema de garantía para crédito. Yo creo que la garantía en este país, independientemente del Sistema Nacional de Garantías, hay que también entender que el Gobierno no puede cubrir, hablábamos de 9 mil millones, entonces poder seguir creando sistemas de garantía va a ser muy difícil, lo importante es corregir que está pasando actualmente con la garantía, yo creo que ahí nos hemos quedado sumamente estancados.

Desde que empezó esta gestión y esta Legislatura se hablaba de la ejecución de las garantías. Y hablamos también de costo de crédito. Uno de los costos más importantes que tenemos como intermedios financieros es el costo de la ejecución de la garantía, los registros, etcétera.

Yo creo que es bien importante, estamos hablando de nuevas leyes y de repente, aquí me lleva y otra vez, por favor, como lo comentaba usted Doctor, lo hacemos para aportar, no estamos haciéndolo con la intención de golpear a nadie. Pero nos costó mucho con uniones de crédito que nos autorizaran, que pudiéramos contar con FIRA.

Y ahora lo que está buscando FIRA, o es lo que percibimos, es un reglamento desde abril que lo que busca es, pues a ver cómo se las complico otra vez a las uniones, cuando trabajamos durante casi un año o un año y medio para sacar esto adelante.

Yo le pediría a esta Comisión, como petición, que cuidara mucho este reglamento, que venga con el objetivo que se buscó, que fue la creación precisamente de romper esta barrera.

Hay un paradigma ahí con las Sofoles y aquí FIRA presenta todo, y hago la misma petición a las Sofoles con las uniones y los bancos, siempre esa diferenciación, yo creo que tiene que estar claramente en el riesgo y en la seguridad.

Pero nos vamos para allá entonces. Cuidado de que estemos trabajando ahorita en una ley para financiamiento y el problema que tenemos es lo ya creado, entonces debemos de volver a retomar el tema de ejecución de garantías y dividir lo que es crédito al pequeño y al grande.

La garantía en el pequeño no es importante, yo sé que aquí voy a... pero hablo con experiencia propia. Hablamos en la Sofol, en compartamos, y ahí me queda un poquito de cachucha el tema de las Sofoles. Tenemos 350 mil clientes sin garantía y tenemos una cartera vencida menos del 5%.

Hay que ser muy cuidados de lo que es el crédito pequeño a lo que es el crédito de mayor tamaño.

Entonces, garantías las necesitamos. Es mucho más importante en el crédito pequeño la diversificación del crédito y del riesgo, la garantía, lo que (ininteligible) garantía solidaria, entonces hay que cuidar porque son diferentes, la ley tiene que prever los diferentes cajones de crédito, no estamos hablando de poder unificar todo.

---

Y ya si nos vamos al crédito mediano y grande o pequeño, mediano y grande, vamos a dar créditos de arriba de 100 mil pesos, que estamos buscando una garantía real, pues hay que cuidar que esta garantía funcione.

Hoy en día en el país hay muchas garantías que pudiera funcionar, pero todos nosotros estamos pidiendo 2 a 1 y más. La maquinaria no es utilizada como garantía, ¿por qué? Por problemas de ejecución.

Entonces, y el costo, yo estoy pagando y ahí ya voy en particular a la unión de crédito de la cual presido, de la crisis anterior el 15 y 20% del crédito actual, de la crisis de 1995, ¿por qué? Porque sigo teniendo problemas de ejecución de las garantías de 1995. Y si a eso le aunamos que después de que ya me la asignan me lleva un año registrar el crédito, registrar esa propiedad y si luego me llevo otros dos años en sacar a los inquilinos que ya se metieron o en los contratos ficticios que hicieron, entonces debemos de partir y estamos partiendo de una política de pago, no de una cultura de pago.

Entonces tenemos que tener un sistema, para que el crédito sea barato y eficiente, un sistema de ejecución de garantías real, no creado, no. Otra vez no alcanza el dinero, por más recursos que le den a FIRA no va a alcanzar el dinero. Las garantías que tenemos actualmente, hay países como Australia donde se ejecutan en 30 días o en 90 días.

Ejecución. No estamos hablando de asignarlas, ejecutarlas, es decir, realización. Entonces, yo creo que ahí se ha creado un punto pendiente en esta legislatura ya de tiempo atrás, que tiene mucho, donde...

... los pequeños con los grandes, ojalá fuera igual, es mucho más cara para los pequeños.

¿Por qué es mucho más cara? Porque no tenemos volúmenes, porque no tenemos condiciones adecuadas.

Entonces, yo empezaría, ese sería el tema en resumen y el otro tema, cambiar el paradigma en cuanto es el pequeño de garantías. Yo creo que el pequeño, el sistema de garantías no es el propio porque la propia ejecución, el registro, hay que partir mucho del costo del crédito, la garantía es un paradigma inadecuado en el pequeño y yo lo pongo como ejemplo, nosotros en la SOFOL, ya en el crédito, hasta 50 mil pesos, lo que estamos buscando es no tener garantía. No es viable la ejecución de una garantía tan pequeña, no es funcional poder ejecutar garantías tan pequeñas.

Y bueno, y pedirle como último punto a la Comisión, que sí cuide ese nuevo reglamento de operación de FIRA, con todo respeto, porque nos preocupa que desde abril estén en proceso, no lo conocemos, ojalá y el Consejo de Mexicano de Uniones de Créditos tenga acceso para poder opinar sobre lo que va a surgir en ese sentido y podamos operar de una forma adecuada.

Muchas gracias.

EL C. : Bien, ¿alguien más?

(No se entiende)... Solís.

EL C. SOLIS: Muy bien, señores diputados.

*Garantías.*

---

Yo empezaría mi tema hablando de que la garantía más importante, la garantía principal la ejecuta el mismo productor cuando opera crédito. Si hablamos de que apenas si tenemos el 40 por ciento y en algunos casos el 50 por ciento del costo real de producción, prácticamente, entonces la garantía para hacer la recuperación, hacer la producción primero y la recuperación la doy yo mismo.

Si yo doy la misma garantía, pues esto no funciona para nadie, ni para el 50 por ciento que pongo yo, ni para el 50 por ciento que pone la banca.

Pero, el problema está en que es una serie de garantías las que tengo otorgar, por lo menos en la constitución de las mismas, en la ejecución de las mismas. Primeramente soy yo como garantía; luego después tengo que dar la garantía del seguro agrícola.

Y en el caso de FIRA tenemos que dar la de FEGA, y todas van juntas, no es una u otra, no, todas van juntas.

Luego, también es garantía hipotecaria, en el caso de las empresas de productores. Si la garantía hipotecaria no es suficiente, entonces la garantía líquida. Y bueno, pues tengo que garantizar también la venta del producto, lo que estoy sembrando y tengo que dar la garantía del contrato.

Entonces, es una serie de garantías las que tengo que dar como productor para poder garantizarle a la banca, que sí le voy a pagar. Eso es la garantía que estamos otorgando como empresa, la experiencia que tenemos ahorita con Financiera Rural, pero déjenme platicarles la experiencia que tenemos de empresa de productores haciendo contratos con productores, la garantía es moral.

Y, en créditos de 50 a 100 mil pesos de 10 a 20 hectáreas de riego, las recuperaciones son a 100 por ciento, señores, no hemos tenido ningún problema de quedarnos, o algún productor nos quedó a deber.

Eso quiere decir, que lo que pasó anteriormente, fue que no lo supimos manejar, como banca. Ese es el problema que tenemos. Entonces estamos dando muestras, pruebas, nosotros como productores de que sí somos capaces de manejar el riesgo, porque la garantía somos nosotros mismos, ni me deja la escritura de su casa, ni me deja la escritura de su parcela, ni me deja la factura de su equipo, su tractor, simplemente me entrega su cosecha y garantiza que paga el crédito. Ya tenemos, vamos para tres años haciendo lo mismo y con una extraordinaria experiencia.

Entonces yo creo que vale la pena que podamos definir en el caso de la fuente financiera, ¿cuál es la garantía que tengo que dar de todas estas? Porque todas me cuestan y eso me afecta terriblemente el pago de mi crédito, me altera el costo de mi producción.

EL C. : Gracias, perfecto.

¿Alguien más?

EL C. : Y en relación a lo que acaban de comentar, con todas esas garantías y aún así el crédito no está fluyendo, o sea, la percepción de riesgo por parte de los intermediarios sigue y de ejecutarlos sigue estando alto.

Me llama la atención de que FIRA tenga la intención de reducir la cobertura, mencionaba de un 90 a un 70 por ciento. Entonces, en el mismo sentido de Luis Landeros de que la SOFOL lo incrementen, o sea, va en contra sentido, creo que si queremos un sistema de garantías es para que sea un

---

soporte, una palanca al crédito, al financiamiento. Entonces que simplemente se reconsidere esta intención de bajar la cobertura e incluso, más allá ver la manera, además de mantenerla o incrementarla hasta donde sea posible, con la finalidad única de incentivar a los intermediarios, creo que eso es lo que estamos buscando, incentivarlos para que bajen el recurso, hacerlo más expedito el sistema de garantías, la queja de los intermediarios, al menos es lo que llega al nivel de los productores, es de que es, aunque sea simplificado, sigue estando algo compleja y representa costos de administración.

Entonces ver la manera de que no representen ningún costo, o sea, lo mínimo posible la garantía FEGA, de que sean procesos automáticos al momento de contratarlo ya está activado y el abono igual sea, al momento de no darse el pago, sea en automático y tal vez definir el período de contingencia. Lo que sé es que se queda, es un crédito contingente a tasa cero, realmente, que se queda abierto este tiempo para la recuperación, tal vez sea necesario, digo, hay que iniciarlo, acotarlo hasta qué tiempo, seis meses, un año, no sé, que se defina un tiempo pertinente donde rebasándose se declare ya incobrable y se proceda en consecuencia.

**EL C.** : Muchas gracias. ¿Alguien más?

Allá hay una mano levantada.

**EL C. ARTEMIO JAIME:** Buenas tardes, Artemio Jaime de la HSBC.

Miren ustedes, nosotros en la banca comercial, Manuel Flores de BANORTE ya dijo que estamos participando.

Realmente con el FIRA hemos participado bastante, tenemos ahorita una cobertura como de 50 mil millones de pesos al año, aproximadamente, en el crédito y Daniel dijo que la mitad está garantizado. Efectivamente, no todo lo que damos está garantizado, no todo lo que fondeamos está garantizado, la otra mitad, por decirlo así, son las mismas garantías de los productores.

¿Cuál es la primera garantía de los productores? Pues lo que dijo el compañero de allá, su capacidad de pago, no nos metemos en negocios que no tengan capacidad de pago, eso es la lógica de un crédito, creer en el negocio.

Después de esto lo que analizamos es el riesgo, riesgo, ¿cuáles riesgos? Pues riesgos climatológicos, pues obviamente existen para cualquier productor y cualquier lugar, para eso existen los seguros.

Después tenemos los riesgos que son lógicos, que son los riesgos tecnológicos. Si una empresa no se pone al día en cómo hacer sus invernaderos o cómo arar la tierra, qué semilla usar, qué fertilizantes, pues también tienen riesgos tecnológicos, para eso están los centros de educación y de transferencia de tecnología.

Después tenemos los riesgos de mercado, esos un poquito los vemos, como dicen ahí, con los contratos de proveeduría. ¿A quién le entregan? ¿Cuándo le entregan? ¿En qué calidades? ¿Cómo están trabajando?

Pero eso es básicamente lo que vemos y después vienen los riesgos, obviamente financieros que ya vienen en el activo, etcétera. Pero tomamos mucho en cuenta antes de esto, porque nosotros presentamos a la gente que puede pagar, así debe de ser el crédito.

---

Esto de los seguros, pues ya se ha avanzado bastante, creemos que el sistema ha dejado entrar a compañías particulares y tenemos todos la necesidad de recurrir a ellos y ellos están dando algunos servicios ya importantes a través de intermediarios financieros. Ellos hicieron sus auto-aseguros, etcétera, etcétera.

Por lo que dice el señor diputado, pues habría que tomar en cuenta el cómo sí, qué hay que hacer para que esto funcione en un sistema nacional de garantías. Hay que recordarnos, y lo dijo Daniel, que el Sistema de Garantías ayuda a la banca a no tener cartera vencida, efectivamente. Pero también ayuda a los productores, porque según las reglas de la Comisión Nacional Bancaria, tendríamos que ir a castigar la cartera muy rápidamente y tendríamos que buscar demandar el pago ya sea en tribunales o a través de la cobranza extrajudicial.

Al cobrar la garantía evitamos este asunto y le damos más oportunidad al cliente para que en el caso de que tenga algo eventual, pues se ponga al corriente después, sino de todas maneras, pues si no estuvieran las garantías, pues el cliente lo tienes que demandar y eso es un conflicto, no queremos pelea, lo que queremos es que el cliente siga trabajando, pues para eso le dimos el crédito, creímos en él.

El costo, pues es alto, según esto, son 4 por ciento, 3 por ciento, 1.75 por ciento, pero esto se podría ir bajando dependiendo si lográramos en la SOFOLES, en los otros intermediarios, bajar sus costos, bajar un poquito los costos, ¿con que? Con auto-seguros.

Ahora, un sistema nacional de garantías debe estar compuesto, según mi forma de pensar, con los seguros climáticos. Eso es inevitable.

Segundo, con los auto-aseguros de los productores, ¿cuáles son estos? Hemos hecho muchos FIDES, FINCAS, etcétera, etcétera, que son solidarios, de los productores, ellos creen en su proyecto y los ponen.

El tesoro es las otras garantías de la banca de desarrollo. Estamos hablando de Nacional Financiera, estamos hablando de FIRA, estamos hablando de otras instituciones, la Secretaría de Economía, la Secretaría de SAGARPA está poniendo algunos fondos para constituir estas cosas.

Pero esto no evita, de ninguna manera que no tengamos defaults en algunas partes, siempre va a haberlos, el riesgo siempre va a existir en la cuestión de crédito.

Para terminar lo que quería pedir, es que este sistema que se está pensando en la ley, contemplara estas partecitas y contemplara que estas contingencias porque apoya a la banca y a los productores, pero eso no quiere decir que es un seguro de crédito. Esto no es un seguro de crédito, FIRA no da seguros de crédito.

Nosotros tenemos que ir a, proponer el pago, seguir una cobranza judicial o extrajudicial que tiene costos. O sea, los sistemas de garantía tienen un costo, quién va a pagar el costo, pues es obvio que estos fondos que se hagan para disminuir el riesgo.

Muchas gracias.

EL C. : ¿Alguien más?

Ahí hay una mano levantada.

---

**EL C. MANUEL FLORES:** Nuevamente, de BANORTE.

Al principio de la plática se hablaba de buenos proyectos y se decía que de algún modo la banca podría, no la banca, cualquier intermediario financiero pudiera apoyar a los productores que presentaran un buen proyecto.

Yo estoy de acuerdo con esa percepción.

Sin embargo, recordemos que cuando algo puede salir mal, alguien se encarga de que todo salga mal. Entonces, muchas veces, con buenos proyectos tenemos grandes problemas y de ahí emana, en buena medida, parte de la regulación que la propia Comisión Nacional Bancaria, insisto, establece para poder otorgar financiamientos a este perfil de operaciones.

O sea, la garantía, por supuesto, es uno de los requisitos establecidos en nuestra normatividad, que nos permite incluso mejorar sustancialmente las calificaciones de cartera, de las operaciones que se van a dar, no solamente a la banca sino a algunos otros intermediarios financieros regulados, que a su vez permiten otorgar financiamientos en mejores condiciones de precio, incluso.

Entonces, aquí, bueno esto es una consideración que creo que debemos de tomar cuando hablamos del tema de buenos proyectos, y del tema de la operación propia del financiamiento.

Efectivamente el papel de la banca es apoyar la inversión en tecnología, creo que estamos lejos de apoyar la innovación tecnológica y creo que debemos de estar lejos de ello, porque ello conlleva efectivamente esos riesgos proyecto.

En el caso particular de la operación del sistema FIRA-Banca, que creo que cobra particular importancia en esta mesa, bueno, si bien ahorita se mencionaba el esquema de garantía que ofrece el fondo, a través de uno de esos fideicomisos, porque FIRA no es solamente un fideicomiso, son varios fideicomisos. Y el fideicomiso de fondeo provee los recursos para que la banca participe en términos de apoyar proyectos mediante financiamiento, pero a su vez puede contratar un servicio de garantía con otro fideicomiso que se llama FEGA.

Cuando hablamos de la banca, y se menciona la parte de intermediación, hay otra connotación que no se ha mencionado, pero es el tema de que la banca también funge como aval, porque al momento de que un cliente a la banca no le paga en los momentos establecidos en un programa de recuperaciones, podemos ejecutar, por supuesto, la garantía en el término contratado el servicio de crédito contingente de cobertura, pero el Fondo de Fondeo nos carga el total de la operación, es decir, ya que hay una contingencia con recursos del propio Fondo de Garantía, pero también hay una contingencia con recursos de la propia banca.

Entonces esa es una connotación que yo quisiera también que quedara establecida y quedara clara en términos de que eso va a ocurrir también con Sofoles y va a ocurrir con todo eso, o sea, los intermediarios financieros están jugando también una parte importante del riesgo.

Algo que me gustaría puntualizar es el tema, y creo que para el asunto que nos hemos reunido aquí, que es avanzar hacia un sistema nacional de financiamiento rural adecuado. Yo diría que la reglamentación legislativa juega un papel preponderante, ¿por qué?, bueno, pues porque los congresos locales de algún modo percibimos de repente, cuando hay proyectos importantes de gran impacto social que van a beneficiar a una gran superficie y a un gran número de productores, requieren de los soportes en muchas ocasiones de esos apoyos de los gobiernos estatales.

---

Bueno, dada la división de poderes y que probablemente no sean de la misma corriente ideológica, muchas veces se bloquean esos apoyos y esa es la parte que ha impedido también que muchos de estos grandes proyectos con buenas perspectivas no puedan detonarse, en función precisamente de ese bloqueo. Yo creo que es muy importante en esos términos, creo que cobra particular importancia el hecho de que un marco que regule no sé si mediante la asignación específica de recursos para garantías de proyectos de gran impacto, básicamente sería como forzar, y lo digo así, a las Legislaturas locales a apoyar estos programas que muchas veces no se apoyan porque como no es de la misma corriente ideológica la cúpula, pues bueno, cómo hacer que fluya y que quede bien la gobernatura actual, por decirlo así, y creo que eso cobra mucha importancia en el marco de lo que estamos comentando.

**-PRESIDENTE:** Bien. Me ha solicitado el uso de la voz aquí Jaime Almonte.

**-ING. JAIME ALMONTE:** Una propuesta muy concreta, diputado Presidente.

Yo creo que cuando estamos abordando el tema de Ley para el Sistema Nacional de Financiamiento Rural, el tema de garantías es demasiado importante y yo quisiera que antes de hacer la propuesta, quisiera que a este componente tan importante de la ley no nada más, digo, hay leyes y hay normatividades que no pudiésemos pasar por alto, está la Ley General de Organismos y Actividades Auxiliares de Crédito, que es muy tácita en cuanto a la parte de garantías para las instituciones que derraman crédito se refiere, tenemos la Ley de Crédito y Ahorro Popular, la propia Ley de la Financiera Rural, la Ley de los Fideicomisos FIRA, que tenemos que tomar en cuenta para poder hacer ese estrato que platicaban por allá de definición de pequeños productores, productores en transición, productores comerciales, intermediarios financieros en transición, intermediarios financieros regulados.

Para poder hacer una propuesta y una definición concreta, tenemos que hacer un análisis de toda esa parte federal que existe ya, pero también es importante que tengamos un análisis muy claro de la parte estatal y de la parte municipal, porque también traen sus cuestiones muy particulares y esto se debe considerar para la propuesta.

Junto con ello, yo creo que también debemos de tomar en cuenta todos los programas a nivel federal, estatal y municipal que en materia de apoyos o coadyuvantes de las garantías se tienen y que son apoyos y subsidios. Esa parte debe de ser también considerada.

Hay un elemento legal a nivel federal, estatal y municipal que tenemos que considerar para una propuesta de esto. Hay un elemento también que ya está ahí y es apoyos y subsidios para fortalecer el esquema y yo creo que con esos dos elementos la ley se pudiese ver enriquecida en una propuesta integral de definición por estrato de garantías, de asignación y de ejecución de garantías, o sea, yo creo que el Legislativo y el Poder Ejecutivo Federal y en sus niveles estatales y municipales, no solamente va a estar entregando recursos para garantías sino también tiene que ver la manera de cómo se ejecutan esas garantías y es importante que la propuesta lleve no solamente una redefinición considerando las legislaciones que existen, sino también una definición por estrato, sino también la asignación y la ejecución de ese sistema de garantías.

Esa es mi propuesta concreta, hacer ese análisis de la parte federal, estatal y municipal, en la parte legislativa, en la parte que ya está normándonos a las instituciones en este momento, ver la parte de

---

apoyos y subsidios y en base a eso redefinir el sistema que pudiera ser parte de este importante instrumento diputado.

**-PRESIDENTE:** Si no hubiera ningún otro comentario, voy a hacer un pequeño resumen, como lo hice la vez anterior, sobre los aspectos que aquí se comentaron. No sé si los tenga contemplados todos, pero bueno.

Yo creo que debemos de recordar que aquí se ha mencionado desde el principio en la exposición que hizo Roberto Cruz Garza. Una de las principales restricciones para acceder al crédito es esta cuestión de las garantías, al menos en la percepción de todos los eventos que hemos realizado previos a éste; eso se ha mencionado, por eso nosotros lo pusimos inmediatamente en segundo término el tema después de los intermediarios financieros rurales, que desde nuestro punto de vista serían un esquema que detonaría la actual cobertura de financiamiento.

Se mencionó que aquí las disponibilidades que tenemos de recursos que podemos colocar en los fondos de garantía para ampliar este servicio. Y se decía que son limitados, por lo tanto necesariamente estamos obligados a utilizar mejor lo que existe. Yo creo que es una cuestión, es como en la programación lineal, o sea, es una restricción que tenemos que tomar muy en consideración.

Se mencionó aquí por parte de los usuarios de este servicio de garantías de recuperación del crédito, que a veces existen relaciones excesivas, o sea, se piden relaciones 3 a 1, 2 a 1 y francamente esos son aspectos que tendríamos que poner en la mesa de discusión y que queríamos resolverlos en el planteamiento que se está haciendo.

Desde el lado de los productores ellos mencionan, o sea, su apreciación es de que hay sobregarantías, o sea, que se están presentando garantías que a la mejor no son directas, pero que podrían interpretarse de ese modo. Decía perfecto que si se garantiza un crédito en el que éste representa el 50 por ciento del total del costo de producción y, bueno, las posibilidades que yo tengo de pagarlo si es que pongo el otro 50 o lo consigo el financiamiento con un agiotista o lo consigo en otro lado, pues lógicamente la posibilidad de cubrir un crédito que está a la mitad del costo total de producción, pues éste da mayores probabilidades de que eso suceda. Eso es desde el lado del productor.

Y esto lo voy a decir de alguna manera a la mejor incorrecta, pero con el ánimo de que vayamos al fondo del asunto, o sea, da la impresión de que existe una especie de paranoia de parte de los intermediarios por cubrirse; eso es lo que podría resultar de todas estas expresiones que aquí se han comentado.

Otra cuestión que podría concluirse es que en virtud de que el intermediario financiero no tiene un acercamiento, no estoy hablando de todos los intermediarios financieros ni estoy refiriéndome específicamente a ninguno, porque como alguien decía, hay proyectos muy buenos y hay clientes muy malos, y hay proyectos no tan buenos en que la gente es muy esforzada y al final de cuentas salen adelante.

En este caso yo pediría que me dieran ese beneficio de la duda y de que, no me estoy refiriendo a nadie específicamente, pero que hay intermediarios financieros que están alejados del cliente, que no lo conocen o lo conocen poco, tienen poca relación directa de esa calificación de los créditos y por lo tanto la tendencia sería a sobreprotegerse, a exigir garantías excesivas.

---

Este planteamiento a mí me parece también muy interesante en cuanto a mejorar los seguros que cubren el riesgo climatológico, el tecnológico y el comercial.

Nosotros tenemos instrumentos supuestamente para todo. Para riesgo climatológico pues tenemos el seguro que proporcionan las empresas privadas y los fondos de autoaseguramiento.

Se supone que el fideicomiso de riesgo compartido, al menos en su origen y en la forma en que se recogió y se planteó en la Ley de Desarrollo Rural Sustentable vigente, estaría necesariamente obligado a que cuando se den planteamientos que exijan un cambio tecnológico que significa lógicamente mayores costos y consecuentemente un riesgo superior, debiera de ser apoyado por FIRCO, porque así nació como fideicomiso de riesgo compartido y así está nuevamente en la ley, aunque haya por ahí algunas derivaciones, no voy a decir desviaciones, simplemente derivaciones que de que ahora tengamos un esquema distinto al que originalmente fue planteado, y vaya el riesgo comercial, pues que también en este momento, al menos en la Ley de Desarrollo Rural Sustentable se plantea para que los fondos de aseguramiento evolucionen o quienes se dedican a la administración de los riesgos evolucionen para cubrir también estos aspectos que tienen que ver con toma de posiciones en los mercados de futuros.

Voy a referirme a cuestiones particulares que aquí se señalaron; esos serían los de orden general. Los de orden general nos llevarían a suponer que tenemos un servicio de garantía de recuperación de crédito que lo observamos muy rígido, o sea, que no tiene la suficiente flexibilidad. Yo diría que no es modular.

Aquí se comentó que en los créditos pequeños es impensable y seguramente innecesario pensar en garantizarlos de algún modo, porque por la cantidad que se está dando, el crédito que está dando, podríamos decir que si es para insumo, que si es para semilla y fertilizante, es tan pequeña la cantidad que la posibilidad de que esto no se cubra es verdaderamente menor.

Entonces necesitamos un servicio de garantía de recuperación del crédito que pudiera ser, lo voy a tratar de decir gráficamente, que pudiera ser modular, o sea, que tuviéramos aquí una serie de piezas que para el caso particular y para hacerle un traje a la medida a un proyecto, pudiéramos agarrar tres piezas y embonarlas y en cambio otro que sea muy sofisticado y que tenga a la mejor condiciones que no lo garanticen debidamente, tendremos que poner más piezas y acomodar para tratar de resolver con un servicio de garantía todas las situaciones que se nos pudieran presentar en esta materia.

Hay otras cuestiones aquí que se mencionaron que ya son más específica, como lo relacionado con el reglamento de FIRA sobre este tema, que se pide que se haga un análisis muy cuidadoso del mismo.

¿Qué te falta? Bueno, yo creo que serían los aspectos que yo recogí, que además si algo se me quedó en el tintero pues tenemos la grabación y el registro de todo lo que aquí se comentó.

Dicho esto y con la misma súplica, Daniel, de que aquí se viene como expositor, tú tienes la autorización de FIRA para comportarte de ese modo, a mí me consta porque te lo han dicho en mi presencia, nos hicieras tus comentarios.

---

-EL C. DANIEL

: Sí, bueno, tomé nota de los comentarios.

Hay uno sobre el porcentaje de cobertura que actualmente FIRA está dando a Sofoles, a uniones de crédito y a la banca. La solicitud que se nos está haciendo es que en el caso concreto de Sofoles y de uniones, que se eleva el porcentaje de cobertura.

En el caso de uniones de crédito la variante llega hasta el 75 por ciento. En el caso de la banca lo que más se usa y como lo vieron ustedes en las cifras, en promedio es el 50. Se está usando la garantía del 63, porque realmente no es el 90 efectiva sino es el 63 efectiva. Entonces la distancia entre Sofoles y banca actualmente estamos hablando de 13 puntos en términos efectivos.

Ahora, yo lo que veo es que es una medida prudencial. Nosotros tenemos 49 años operando con la banca y con las Sofoles 2, entonces es una medida prudencial, por eso las facultades de las Sofoles es 1 y medio millones de UDI's comparado con la banca que puede elaborar unos proyectos y se tiene que autorizar en la agencia, pero hacerlo a tiempo.

Yo diría que está avanzando y que hay más experiencia, las condiciones de Sofoles han ido cambiando, de hecho hemos hecho como tres cambios y todo ha sido para mejorar, antes las oportunidades eran mucho menores.

Entonces, yo entiendo la petición y solamente lo que le quiero decir es que en la medida que vayamos generando esa experiencia, se van a ir abriendo, se van a ir dando las facilidades.

En el caso de la unión de crédito, estoy viendo aquí, la ley se publicó, lo que modifica la ley que crea el fondo de garantía, se publicó el 12 de mayo. Entonces, de todas maneras se está trabajando en las reglas de operación de las uniones de crédito.

Si los agentes Procrea, que no estaban regulados, prácticamente tienen las mismas condiciones de operación de las Sofoles, yo estimo que las condiciones generales de operación de las uniones de crédito van a ser muy parecidas.

En el caso de la garantía de los pequeños, efectivamente la línea de crédito que se autorizó compactamos (¿) es sin garantía porque ellos no nos la pidieron, porque como bien lo decía, es otro bicho (¿), el microcrédito es otra cosa. Lo mismo Afinsol, que es otra Sofol, se le autorizó una línea de crédito también sin garantía porque son negocios diferentes.

En el caso de Perfecto Solís, comenta lo del costo. El costo que se incrementa, bueno, en la medida en que nosotros manejemos las bases de datos, tanto de los clientes como de los intermediarios, el costo de servicio de garantía (inaudible), la idea es en base a las bases de datos que ya tenemos, dar un precio diferenciado, tanto por intermediario que nunca o que ha tenido muy buen comportamiento con los clientes y en esa medida puede haber un precio diferenciado y bajar este precio de acceso al servicio de garantía.

En cuanto al comentario del Consejo Nacional Agropecuario, les decía yo que en promedio, sentimos que la banca y Sofoles, más bien la banca, porque Sofoles solamente tiene acceso al 50, pero en promedio sentimos que va a ir aumentando la participación del riesgo de parte de la banca.

Y esto es muy sencillo, es porque el porcentaje de garantía del 50 tiene mucho menos regulación y menos seguimiento y menos burocracia, que los servicios de garantía del 63.

En la medida en que estos servicios de garantía son más altas sus coberturas, en esa medida de las reglas y de las supervisiones (ininteligible) más complicado.

---

Entonces, más bien con este producto que lo demandaron varios bancos, este producto del 50%, es una respuesta al mercado. O sea, es una respuesta al mercado. Decimos: Bueno, si nosotros de 30 mil millones colocados solamente se han pagado 200 millones en este año, eso ya, manejándolo en términos porcentuales, en la conclusión es: Bueno, si a mi me das un producto que es mucho más rápido, aunque la cobertura sea menor, pero como yo (ininteligible) ya la tengo calculada y me conviene irme por este producto, aunque me garantices menos, pero como ya tengo el proyecto ya bien revisado, yo le entro por este lado.

Entonces, en coberturas abajo del 50%, hay muchas facilidades y por lo tanto creemos que la misma demanda de la banca se va a ir hacia allá, pero no desaparecen los otros servicios.

O sea, las coberturas el 40, 90, siguen vigentes, pero sentimos que es una respuesta del mercado o de algunos bancos que van a entrar con créditos debajo de 15 mil Udis, por ejemplo, van a tener muchas facilidades para el acceso del servicio y todo esto va para la micro y para la pequeña empresa.

Bueno, los comentarios de HCBC y Banorte, pues en general estamos de acuerdo en que el servicio de garantía no es un seguro de crédito y efectivamente, como decía (ininteligible) en HCBC, el Fondo Nacional de Garantías o más bien, el sistema de administración de riesgos, es algo mucho más amplio que el servicio de garantía y por eso yo no entré en detalles en el seguro climatológico, seguro contra plagas, los (ininteligible) que se han establecido y las garantías de otras bancas.

Entonces, realmente el sistema de administración de riesgo es mucho más amplio.

Y yo creo que esos son las preguntas o los requerimientos que se hicieron y en general, me parece que el un sistema que refleja el país. O sea, un sistema financiero rural no es un pedacito de pastel, es muchas cosas y por eso hay muchos intermediarios.

Porque por ejemplo, alguien puede decir: Bueno ¿y por qué inventaron (ininteligible) y las entidades estas de las sociedades cooperativas y por qué las Sofoles, y por qué (ininteligibles) financieros? Porque son respuestas del mismo mercado hacia las necesidades; nos vamos a ir alineando.

Por ejemplo, nosotros en FIRA, ya se decidió, que los agentes (ininteligible) para el año 2010, todos los que quedan, que son como 30, 35, ellos van rumbo a Sofoles. Habrán algunos que nos digan: ¿Sabes qué? Yo voy a ser Sofip (¿) Ah, bueno. Y ya si puedo operar con FIRA o no, bueno, eso ya es otro detalle.

Cada quien va a tener que sobrevivir en este camino escogiendo la mejor figura. Ha habido algunas uniones de crédito que han cerrado sus puertas y han dicho: Pues yo me voy a hacer Sofol y ya me olvido de la unión de crédito.

O bien: Me mantengo con las dos.

Entonces, en todo esto, nosotros lo que ofrecemos es dar la asesoría modesta que podamos darles, en qué figura en base a su plan de negocio, con qué figura pueden seguir.

Porque por ejemplo, decía el compañero aquí de Oaxaca, que él trae dos cachuchas: Sofol y unión. También está Rafael Pozas de Sofía (¿), que también. Entonces, ellos van a ir viendo hasta dónde es rentable esa figura y hacia dónde vamos.

---

Entonces, yo creo que como el sistema digamos financiero rural, el sistema agropecuario es muy complejo, pues a veces ¡ni modo! Tenemos que tener diferentes figuras para diferentes esquemas de negocio.

Eso sería todo. Muchas gracias.

-EL C. : Bien. Bueno, hacerles una súplica, una recomendación, una petición respetuosa, para que quienes intervinieron nuevamente nos dejen en una tarjetita, propuestas concretas.

Creo que lo pueden hacer mejor, su aportación podría ser más diversa, más amplia y seguramente más puntual, si lo hacen en este momento, después de haberlos escuchado a todos.

Y de modo tal que nos pusieran ahí, con esta idea que tenemos de crear un verdadero servicio de garantías para la recuperación del crédito, que nos pusieran sus aportaciones para la creación del mismo.

Eso es lo que les pedimos. Nuevamente les recuerdo que los estamos invitando a comer. Es en el Salón "E", ¿verdad?, de Los Cristales. El Salón "E" de Los Cristales es el que está en el edificio junto a este, el que está exactamente en el centro si uno ingresa a la Cámara de Diputados por el lado de la Tesorería.

Ese es el Salón "E". Los Cristales es el restaurante que nosotros tenemos. Arriba está el salón "E" y ahí sería la comida a la cual están cordialmente invitados.

Yo le recomendaría por favor, que regresáramos puntualmente para abordar el Tema III, que es lo que ya comentaba aquí Daniel de *Fondos de inversión y disminución de riesgos*.

Todo lo que sería todo esto relacionado con la administración de los riesgos, que va a ser explicado, comentado por el doctor Félix Carballo; él trabaja en FOCIR (¿) y el relator va a ser Luis Cruz Niebla.

Por mi parte, le estoy solicitando al diputado Antonio Mejía Haro, que es secretario de la Comisión, para que me de la oportunidad de realizar otras tareas que tengo que me haga el enorme favor de conducir este tercer tema. Y él estará con ustedes. Él es bastante mejor conducto que yo, así es que van a salir ganando. Gracias.

(se hace receso para comida)

---

### Tema 3.

-El Dip. Antonio Mejía: Vamos a continuar los trabajos vespertinos del Taller de Análisis hacia el Sistema Nacional de Financiamiento Rural. Vamos en el Tema III, relacionado a *Los fondos de inversión y disminución del riesgo*. (inaudible)

Como ustedes saben, desde su constitución el COCIR (¿) 1994, tuvo los objetivos de fomentar la inversión en el sector rural mexicano, complementariamente proporcionar apoyos a los programas vinculados al sector rural y incrementar los flujos de recursos financieros hacia el sector rural, a

---

través de su promoción; promover la orientación de la inversión privada hacia zonas y proyectos del sector rural determinados por el Plan Nacional de Desarrollo y los programas sectoriales.

Así mismo, impulsar la creación y desarrollo de agroasociaciones promoviendo el desarrollo de la cultura empresarial en el agro mexicano y finalmente diseñar y difundir mecanismos y esquemas que cumplan con el objetivo de promover la participación de intermediarios financieros y hagan viables los proyectos en el sector rural.

Para hacer su presentación, que contribuya precisamente a los objetivos de este evento, le pedimos al doctor Felix Carballo Garnica, director de Inteligencia Competitiva, del FOCIR; así mismo, al ingeniero Víctor Velazquez, del mismo FOCIR, puedan hacer su presentación en el entendido que el facilitador será Luis Cruz Niebla.

Adelante, doctor Felix Carballo.

-EL DOCTOR FELIX CARBALLO GARNICA: Muy buenas tardes a todos. La charla que vamos a dar, el tema será (ininteligible) tiene cuatro partes, la primera dar muy rápidamente el concepto de financiamiento rural, que como ustedes saben es bastante complejo y va más allá de la parte estrictamente agrícola.

La segunda, conectar este concepto a algo que está sucediendo, que es una realidad que a todos nos atañe y que está teniendo fuertes repercusiones sobre el sector mismo que son las tendencias internacionales.

La tercera, es que estos proyectos internacionales están creando nuevas necesidades de inversión, necesidades de nuevos subproductos financieros y el concepto del plan sería dentro de la constelación de proyectos financieros, probablemente (inaudible) para este tipo de necesidades.

Y finalmente, hacer un comentario sobre la propuesta que corresponde a todos los planteamientos anteriores.

En primer lugar, desde luego, pues no es nuevo para ustedes que hay un cambio muy fuerte en el sector. Si algo es cierto, es que los ingresos que reciben los habitantes del sector rural, cada vez provienen menos de la propia agricultura.

Esto lo sabemos, pues por las estadísticas, por el número creciente de remesas que llegan a este país y por el cambio en la composición de las actividades de los propios habitantes del sector rural.

Entendiendo el sector rural (ininteligible) algo más allá de localidades de 2 mil 500 habitantes. Esto es, mucho más amplio, pero (ininteligible) porque si uno lo piensa, la conclusión que (ininteligible) y el financiamiento no puede ser estrictamente agrícola.

El financiamiento tiene que tener un concepto más amplio, más allá de la parte estrictamente agropecuaria y debe considerar todas aquellas actividades del sector rural propiamente dicho y que se están moviendo en el mismo.

Esto se conecta con un conjunto de tendencias internacionales que están modificando prácticamente nuestra forma de vida.

Y bueno, es importante mencionarlo porque nosotros ya somos una economía abierta. Esto ha cambiado la forma de producir, el qué producir, para quién producir y esto es entonces un planteamiento que quiero hacer.

---

En la parte de las tendencias que por cierto (ininteligible) esto es cierto, si ustedes van a los supermercados de México, de cualquier país, (ininteligible) los anaqueles se van a encontrar tres, cuatro o cinco empresas que dominan prácticamente las líneas de producción.

Y uno ahí, revisando esas empresas, puede uno encontrar cuál es la demanda real, cuál es la demanda solvente que está haciendo los productos de este sector.

Otra gran tendencia que está siendo muy clara dentro de esta predominancia de los grandes supermercados, dicen ahí, eso lo escuché en el Foro, me gustó mucho la expresión, que estar en el mercado es estar con los supermercados.

No, estar en el mercado es estar con Wal Mart (¿), porque parece que pues esta fusión, esta integración, nos está hablando de cadenas como Wal Mart, Estados Unidos, (inaudible) de Holanda, Carrefour ... que (ininteligible) yo solamente en el mercado (ininteligible) ustedes saben que dominan todos mercados, los asiáticos, los australianos, el mercado italiano.

Entonces, esta gran tendencia tiene una parte muy importante, tiene una correspondencia que es muy importante que es la aparición de la agroindustria o el fortalecimiento de la agroindustria como el eje.

Porque finalmente los productores no platican con los supermercados. Los supermercados están en las ciudades, están en algunas partes rurales, pero en última instancia hay un interlocutor entre el consumidor y en la agroindustria que es al que yo me refiero, pues es el supermercado.

Pero entre el productor y el supermercado, es la agroindustria. La agroindustria que en esta nueva tendencia ha dejado de ser aquel... bueno, cuando estudiábamos la agroindustria era aquella situación en la que lo que no servía para (ininteligible) lo mandábamos hacer mermelada.

No, no, no. Ahora la agroindustria es el gran rector del aprovechamiento de los productos con toda la agregación de valor que nosotros conocemos.

La tercera gran tendencia que ha sido ya destacada, es que los (inaudible) están como ustedes saben, cambiando en forma muy rápida, sus gustos y preferencias. Ha aparecido la necesidad del concepto de inocuidad, el concepto de certificación, el concepto de (ininteligible), el concepto de conveniencia.

Es decir, todos estos conceptos que están estableciendo requerimientos y no solamente para las industrias, sino más importante, de la agroindustria para atrás. Estas nuevas tendencias están sucediendo las redes de valor y los flujos financieros se están moviendo en este sentido.

¿Cuáles son estos nuevos requerimientos que se están planteando para todos los productores agropecuarios? Que por ciento ahora más que productores a la mejor habría que pensarlos en términos de proveedores, es decir, de elementos que comienzan a integrarse en estas redes de valor y llegan al consumidor y que los más importante, capturan el Valor Agregado. es decir, no solamente funcionan como elementos que están dando materia prima y ya dan la materia prima y a ver qué hacen con ella; no, dan la materia prima y al mismo tiempo comparten el riesgo, al mismo tiempo participan en todo el proceso.

La situación que se das por esta relación consumidor gran retailer o gran supermercado, agroindustria productor y la conversión del productor en proveedor, es que para satisfacer estos nuevos requerimientos se necesita inversión; todo cuesta; certificar cuesta; lograr inocuidad cuesta; nuevos empaques cuestan; nuevas presentaciones cuestan; diferenciar el producto cuesta. Y todo

---

esto lleva un componente muy fuerte de riesgo. Lleva un componente en el que alguien, alguna entidad tiene que financiar esta nueva forma de hacer las cosas.

Y es claro que los nuevos o viejos instrumentos con los que contamos en el sistema financiero son útiles en ciertos casos, pero en estas nuevas aventuras, en esta nueva forma de hacer las cosas, en esta nueva forma de atacar el mercado parece que son insuficientes porque hay dos condiciones muy interesantes que se dan ante los nuevos requerimientos de inversión: la primera es que hay un alto riesgo; hay incertidumbre; no hay toda la infraestructura necesaria.

¿Quién dice yo voy a ser certificador? ¿Quién dice yo voy a dar todos los requerimientos? Quién hace esas empresas auxiliares que apoyan a los productores para que accedan a estos nuevos requerimientos de mercado.

Si ustedes entran a la página de Wal Mart, no sé si lo han hecho, donde plantea todos los requerimientos para sus proveedores, es impresionante lo que piden en términos de oportunidad, de grado de temperatura en que entra la carne. En fin, una serie de requerimientos que nuevamente es obviamente una gran oportunidad de mercado pero también es un gran desafío y un requerimiento de inversión.

Para que esto suceda y para que esto efectivamente se traduzca en un incremento en el ingreso de los productores que es para lo que finalmente todos estamos aquí; esto requiere una inversión o un financiamiento que es alto riesgo y además plazo; requiere darse plazo y requiere darse plazo para el que lo ofrece y requiere darse plazo para el que lo recibe.

En el mundo esto ya está sucediendo, ya se está moviendo, ya las redes están trabajando y el instrumento que está siendo el más dinámico para satisfacer estas necesidades es el capital de riesgo, algunos le llaman venture capital (?) al capital de aventura. Es un capital en el que se comparten riesgos.

El año 2003 se movieron cerca de 130 mil millones de dólares en capital de riesgo. Como ustedes saben los principales financiamientos vienen de los fondos de pensión que son tremendos, son cantidades de dinero inimaginables. Pero que se están moviendo a esta nueva forma de hacer las cosas a través del capital de riesgo.

De ese capital de riesgo desgraciadamente, de esa cantidad que les estoy dando el 90% es la Unión Europea y de Estados Unidos, sólo el 10% corresponde a América Latina y de ese 10% que le corresponde a América Latina sólo el 10% se mueve en México.

Por un lado tienen ustedes una serie de tendencias internacionales que apuntan claramente a la necesidad de requerimientos para que todos los que estamos involucrados en el sector, se den los requerimientos, las cantidades, las calidades, la (no se entiende) todo lo que ustedes saben, aquellos nichos de mercado de los productos orgánicos, los nutrasépticos, toda esta gran plétora de productos que muchos de los países como Argentina o Brasil ya están aprovechando día con día ¿qué nosotros no lo podemos hacer? no hay razón para que no lo hagamos y sin embargo tenemos una restricción fuerte en la cantidad de capital de riesgo que está disponible para el sector.

Déjenme platicarles rápidamente qué es capital de riesgo. Por qué el capital de riesgo está resultando un instrumento idóneo. Está resultando instrumento idóneo porque se está compartiendo un riesgo y se está compartiendo un beneficio. No es la situación masiva; no es el recurso que se da y que depende de condiciones macroeconómicas; se trata de una situación en que el capital, el oferente lo que busca, la oferta lo que busca es que mejore el valor de su aportación.

---

El demandante lo que busca y lo que recibe es que no tiene tanta presión para pagar, le dan más tiempo y por lo tanto tiene oportunidad de entrarle a empresas que de otra forma no tendría ninguna oportunidad.

Hay tres formas en las que esto se maneja: una es una inversión a través directamente de la empresa; alguien dice: Yo decido invertir en una empresa ¿para qué? para todos estos requerimientos que se están dando. Dos, puede ser a través de un fondo de inversión. Entonces recibe lo que sería las solicitudes o los requerimientos de empresas de alto impacto o tres, a través de un fondo de fondos. El esquema en el que nos vamos al segundo piso y en el que probablemente es el que tenga mayor impacto, el que tenga mayor efecto multiplicador.

Piensen ustedes qué está pasando con un peso que está entrando ahí y cómo se va multiplicando y cómo va llegando hasta las empresas. Estos conceptos de capital de riesgo tienen otra propiedad muy interesante: Cuando se establece esta relación se establece una sociedad; se establece una relación en que el oferente no es ajeno a lo que le pase al demandante; es parte del demandante y por lo tanto tendrá que hacer todo el esfuerzo porque la empresa mejore en su gobernanza corporativa, mejore en su tecnología. Porque al final del día serán los dos beneficiados.

Esto establece condiciones muy propicias para atacar uno de los aspectos medulares del cambio del sector agropecuario en el sentido más amplio. El sector agropecuario como parte de redes de valor, y es a través de capital de riesgo.

El punto que hacemos es que a través de esquemas como fondo de fondos esquemas en los que se pueda poner a disponibilidad de las empresas de alto impacto esos recursos de largo plazo en los que se comparte riesgo, es probablemente una de las formas que más se puede coadyuvar a lograr un impacto en el sector; a lograr que los productores tengan eso que están pidiendo una y otra vez: más ingreso, porque más ingreso es más bienestar.

Termino este planteamiento, nosotros imposible desde luego, es una planteamiento en el que creemos. Ahí se comparte algún comentario que nos pareció muy importante: el concepto de información de mercado. Claro, cómo no se va a requerir concepto de información de mercados porque estamos en un mercado y el que no tenga y el que no esté al tanto de estas tendencias, de estos cambios, se va quedando rezagado y con una problemática de información de mercados, conocimiento estratégico, gobernanza corporativa, innovación tecnológica.

En fin, todo lo que está convirtiendo a los países que son competitivos (no se entiende) a lo que está haciendo que los países puedan lograr la competitividad que tienen actualmente.

Resumo mi presentación planteando: Primero, el concepto de financiamientos rurales mucho más allá del concepto agrícola. Las tendencias internacionales están planteando muy claramente que además de los esquemas tradicionales de financiamiento necesitamos algo complementario que en este caso sería el capital de riesgo. Ese capital de riesgo es propicio porque tiene dos características centrales: Uno, largo plazo, comparte riesgo y dos, hay acompañamiento y tres, dentro de este planteamiento la forma idónea, la forma que puede resultar de mayor efecto multiplicador es a través del concepto de fondo de fondos, en el que los fondos de inversión comienzan a ser los intermediarios con las empresas,.

Muchas gracias.

---

-EL C.

: Gracias doctor Carballo.

Complementamos con el ingeniero Víctor Velásquez.

Adelante.

-ING. VICTOR VELAZQUEZ: Buenas tardes.

Complementando esta parte introductoria que nos hace el doctor Carballo y tratando de hacer una aportación importante para este análisis de lo que debe ser un sistema nacional de financiamiento rural, yo me abocaría a dos aspectos que creo que en la forma que se ha abordado y con todo respeto como lo ha dicho reiteradamente el diputado Cruz López, creo que es limitado el enfoque como se está planteando cómo analizar este sistema de financiamiento rural.

Voy a dar mis argumentaciones con dos temas: Uno es un sistema financiero llámese el sistema financiero rural, no puede estar desvinculado de lo que es el sistema financiero mexicano. Debemos hacer un análisis más profundo de cómo está integrado este sistema financiero rural al Sistema Financiero Nacional.

Les quiero comentar que en los últimos 10 años el Sistema Financiero Mexicano ha tenido transformaciones muy profundas. Estos procesos de consolidación bancaria, la extranjerización de la Banca que si no lo saben el 90% de los activos bancarios está en manos extranjeras.

Sin embargo tenemos una tendencia muy importante que es la creación en desarrollo de nuevos intermediarios financieros especializados. Y la especialización para atender segmentos de mercado es un tema cada vez más relevante.

Como tal, llámese un sistema hacen una analogía como el cuerpo humano. Un sistema depende de otros sistemas y otro sistema con el que es muy importante que en este análisis para precisar estas restricciones que se mencionan en el documento, es hablar de otro sistema; y es el sistema agroalimentario que es el sistema que es algo que comentó el doctor Carballo.

Mi propuesta concreta para hacer un análisis mucho más profundo de una propuesta de iniciativa de ley, debemos considerar la situación actual del sistema financiero mexicano y cómo es el sistema agroalimentario con todas sus políticas agrícolas y todas sus deficiencias.

El otro tema que quiero comentarles es que creo es una alimentación que le veo al enfoque de análisis, es la parte del mercado. Estos 4 temas que hablan de los intermediarios financieros, del sistema de garantías; de los fondos de inversión o de los instrumentos no financieros; nos hablan únicamente de la oferta. ¿Pero qué está sucediendo con la demanda de los servicios financieros que como bien se decía el sector requiere de servicios financieros completos; no es sólo el crédito, el ahorro, el seguro, las remesas, el seguro de crédito.

Hay muchos instrumentos financieros que son necesarios en el sector y hay que buscar ese análisis.

Como comentaba el compañero de la Unión de Crédito de Oaxaca, cada segmento de mercado tiene necesidades distintas de servicios financieros. No podemos olvidar para hacer un análisis completo de esta problemática y hacer más precisión; en una iniciativa de ley no podemos olvidarnos que los demandantes de crédito son personas, no individuos.

El sector rural vale la pena recordarles que este sector es un sector todavía heterogéneo, con estacionalidad en sus ingresos, disperso.

---

Un tema que es importante comentarles, la actividad bancaria en este país está concentrada en tres entidades el 60% llámese crédito de ahorro, está en tres entidades del país. ¿Qué nos está pasando en el país? Tenemos que nuestra cobertura en servicios financieros es muy limitada.

Todo este tipo de consideraciones deberíamos de tener. Finalmente qué buscaríamos con esta iniciativa de ley, proveer de servicios financieros completos a toda la población rural. Pero ¿cómo podemos hacer esto? a través de desarrollar nuevos intermediarios financieros y no sólo desarrollar en términos financieros sino productos adecuados a las necesidades del mercado.

No es lo mismo atender a un microempresario que habita en una zona rural y que puede producir huaraches, a un productor que sus necesidades de financiamiento es para producir un bien o un servicio o un producto agropecuario.

Estos son mis comentarios. Y también con la petición de Cruz López, podíamos haber hecho una promoción. Yo creo que no era el tema.

Muchas gracias.

-EL C. : Muy bien ingeniero Velázquez.

Abrimos una ronda de preguntas. Quien desee participar por favor levantar la mano.

Adelante.

-EL C. OCTAVIO SOTO ...

... en lo personal me abrieron los ojos sobre algunas cuestiones muy importantes, sin embargo, me queda la duda muy seria, digamos, por desconocimiento. Me queda la duda muy seria, sobre la verdadera importancia o el peso específico que puedan tener los supermercados en la actividad y la expectativa de los productores.

Yo entiendo que efectivamente han cobrado una relevancia muy grande últimamente los supermercados, sin embargo, no sé si nos pueda dar cuál sea el porcentaje que representa de esa interlocución a la que usted se refería con el consumidor respecto de los productos que en este momento, como bien señalaba, a todos nos interesa apoyar, a los que fabrican en el campo mexicano.

Y otra pregunta sería, a la mejor hay un tercer elemento de la importancia de este capital de riesgo como un instrumento financiero, que usted no mencionó, y bueno yo tengo eso entendido, el capital de riesgo es temporal, y hay una salida, quizá conocer un poco, muy brevemente, acerca de esta particularidad de salida del capital de riesgo.

-EL C. : Bueno, del primer punto, yo hablé de supermercados, hay otro tema que es muy fuerte, que es lo que le llaman el fuservis, lo que es el mercado institucional, restaurantes, por ejemplo, pero las cifras que nos fueron a conocer en el foro que les he mencionado y que yo he escuchado en éste en la literatura, es que la cifra de facturación de los supermercados y fuservis, varía desde un 30% en algunos países de América Latina hasta 90% en otros. Argentina es de los países, en donde lo que es en aspecto de autoservicios el más fuerte.

---

Ahora, no quiero ir más lejos, Shongai en China, el proceso es clarísimo, el gobierno chino no está impulsando la tierra de barrio tradicional, lo que está impulsando, y lo pueden ver ustedes, las personas que han visitado, está impulsando el Oxo, el convinio, el sector, la tiendita pero con todo. Es decir, la claridad del gobierno chino hacia el concepto de modernidad, está expresando por la forma como están atacando esto.

En nuestro país las cifras seguramente andan del 40 y 50% y creciendo de lo que sería lo que corresponde fundamentalmente el manejo de los supermercados. El manejo de los supermercados es omnipresente, están en todos lados y eso que estoy hablando, es un manejo de supermercados, pero seguramente cuando comienza a explorar hacia atrás, el valor agregado, las cantidades crecen tremendamente, porque finalmente los consumidores están solicitando que los productores que les den, tengan características que las tiendas tradicionales no pueden dar, simplemente no tienen la capacidad en darlas.

Mi hija, vive en Amesterdam y ella trabajó un tiempo en Farrow, y me decía: papá, yo hago, hace cócteles, y estoy sorprendida de la demanda que estoy recibiendo por tequila en forma de coctel, obviamente está el Margarita, pero dice, pero eso no es nada, no te imaginas la solicitud que están haciendo, no conocen realmente el tequila mexicano en toda su variedad, y lo mismo me comentó del lino, la misma historia.

Pero, bueno, eso es algo que se está promoviendo y se está atacando, el punto que quiero hacer, es que la cantidad de productos para ofrecer a los mercados internacionales de calidad, de mucho, de diferenciación es impresionante.

El segundo punto, quiero hacer totalmente cierto, efectivamente no lo mencioné, por tiempo, pero efectivamente el capital de riesgo es temporal, el caso más conocido, la entidad más exitosa en el mundo de capital de riesgo es lo que le llaman el SBA, el Small Business Administration, la Administración de Negocios Pequeños, y ellos en su página web, en su página electrónica, ponen una pequeña lista que comenzaron como pinex, son pinex.

Al paso de los años Nineeten Appol, son los proyectos que comenzaron con capital de riesgo, siguiéndole un poquito al Small Business Administration, y al final del día, pues lo que ustedes conocen.

Nosotros, nuestro problema fundamental son las pinex, nuestro foco de atención son las pinex, ahí se genera el empleo, ahí es donde debemos de enfocarnos, porque las otras se atiendan solas, finalmente.

Entonces el punto que se hace es salida, y por lo tanto se tienen que pensar formas de salida, se tienen que pensar formas de desinversión. Y esas formas de desinversión pues son otra oportunidad más de apoyar a la empresa, porque en este proceso de financiamiento, resulta que al principio el capital de riesgo es el más conveniente, porque no tiene flujo la empresa, pero a medida que va madurando y va desarrollándose, llega un momento en que de hecho lo que puede manejar es crédito, porque ya tiene flujo.

Un último dato que les doy, lo escuchamos en Washington en un evento Emprendedores, es un diagnóstico a nivel de toda América Latina por el Banco Mundial y la pregunta es, los emprendedores, o sea, estos muchachos profesionistas, jóvenes, que andan buscando negocios, que es lo que los hace exitosos. Bueno, una serie de razones, dicen que finalmente los jóvenes de clase media, más tirando a alta, y se apliquen y que están en alta tecnología.

---

Pero la cifra que me llamó la atención, que la experiencia escocesa que la presentaron, una, una de cada 18 mil idea, llegan a prosperar, y Escocia no es por mucho un país subdesarrollado.

Entonces, yo digo, bueno, si en estos países como Canadá, Escocia, Australia, es tan difícil llevar a cabo una idea, pero que madura y que se convierta en un negocio, imagínense en los países nuestros en donde tenemos otras complejidades. En esos países han encontrado otra vez el vencido capital, el capital de riesgo.

Y aquí el punto que se me olvidó y que sería el último que haría, es que también tiene otra ventaja muy buena, jalamos inversión privada. Logramos, finalmente, lo que estamos buscando, esto de las inversiones como la graduación en crédito, se gradúan, pueden solos.

Bueno, si podemos jalar inversión privada, entonces la inversión pública actúa como complementaria, y eso es una gran virtud que tiene el capital de riesgo.

-EL C. PRESIDENTE: Muy bien, sigue abierta la ronda de preguntas. No las hay ya, si el diputado Carlos Vlacaller.

-EL C. DIPUTADO CARLOS Blackaller: Automáticamente para la función de FOCIR de inversión y disminución de inversión, que es la posición que trabaja, o sea, si la observación que hace Víctor Velásquez de que se debe de buscar proveer servicios financieros completos a toda la sociedad rural, en la ley de esta naturaliza, ¿minimizaría o apoyara a que hubiera más actividad o esquemas como que pudieran ser más viables, entiendo es el objetivo del taller, conocer de parte de ustedes, como agencias financieras o colocadoras de recursos, una ley que homogeneizara, como homologar nos traería más beneficios, si usted en su procedimiento de instrumentación de inversión de empresas, o creación de empresas, se encuentran con obstáculos, que una ley de esta naturaleza que estamos planteando pudieran superar este tipo de obstáculos y ser más impactante la inversión en los sectores?

-EL C. : Uno se preguntaría si el instrumento es tan noble, ¿por qué no avanza más? Bueno, en otros países ha avanzado y ha avanzado pero vertiginosamente, la tasa de crecimiento de lo que es el fondo de inversión de esos países, es dos dígitos.

Pero hay que empezar un poquito cuáles son los obstáculos que ha habido en México para que esto camine. Yo creo que un obstáculo central y que está en vías de resolverse, es la parte precisamente regulatoria, es decir, la posibilidad de que fluya con más rapidez, digamos, la inversión privada a estos fondos de inversión.

Y la segunda, comenzar a integrar precisamente los diferentes planteamientos que hay, capital de riesgo en nuestro país. El total de apoyo en capital de riesgo actualmente será de unos 300 o 350 millones de dólares. Si ustedes comparan con las necesidades de inversión del país, no significa nada.

Y estoy hablando de la inversión para las nuevas vías, no estoy tomando en cuenta la inversión que se requiere para depreciación, para infraestructura. Entonces resulta evidente que cualquier esfuerzo que se logre integrar todo lo que está haciendo el capital riesgo, que cualquier esfuerzo que dé mayores facilidades e incentivos para que la inversión privada llegue, cualquier esfuerzo que

---

haga llegar esto más cerca de las empresas, en su sentido más general, es algo que va a ser muy propicio.

Nosotros lo que estamos haciendo, tenemos capital riesgo, pero también estamos en un proceso de transición en el que estamos precisamente involucrados en un esquema, en el que ya todo este planteamiento vamos a llamarle más integral, más que le llamaremos un fondo de fondos.

Entonces yo creo que el capital de riesgo es un complemento, obviamente no sustituye a los otros instrumentos financieros, es un complemento, pero un complemento muy propicio para las nuevas tendencias, muy propio para los requerimientos que se tienen ahora de alto riesgo, en el mejor sentido de la palabra, un gobierno bien administrado, y de plazo, todo mundo tiene plazo, ¿por qué?

Porque cómo no ha pedir plazo cuando está entrando a áreas en las que nadie había entrado antes, entonces creo yo que tiene mucho sentido dar estas oportunidades.

Y también yo creo que mejora, porque, bueno, obviamente los fondos e inversión tienen requerimientos. En Estados Unidos el Small Business Administration tiene una serie de fondos, por cierto tiene uno agrícola, el USDA, dijo nosotros somos muy buenos para la agricultura pero no somos tan buenos al sector financiero, entonces le pasó al FBA la parte financiera del fondo, la parte tecnológica la lleva el USDA y la parte financiera la lleva el FBA.

Y el propósito es orientar precisamente fondos específicos para el sector rural, que es un sector de alta especialización. Paradójicamente son los actores de más alta especialización, por las condiciones que se han mencionado anteriormente.

Nuestro movimiento es precisamente hacer agentes financieros en el sentido de cerrar esta brecha, entre lo que quieren las empresas y lo que el sistema financiero está ofreciendo en este contexto.

-EL C. : Adelante.

-EL C. : Yo también quisiera aprovechar esta oportunidad, este comentario del diputado Vlacaller, para tratar de dar una opinión, un punto de vista respecto a lo que personalmente y envalentado además por lo que decía el diputado López en el sentido de que les interesa mucho la opinión de las experiencias que hemos tenido los que de alguna manera contribuimos al financiamiento del sector rural, hace ratito vengo de Bancomext, y en Bancomext es un diremos pequeño breviarío.

En Bancomext hemos desarrollado un producto financiero que ha sido muy exitoso en el financiamiento a la comercialización de granos, tan exitoso el órgano interno de control de Bancomext ya nos lo está queriendo tumbar. Y me atrevo a decirlo con esa claridad, porque eso es muy importante para nosotros.

Yo creo que la banca de desarrollo en general enfrenta el mismo problema, en algunos momentos se ha dado de mandatos y otra dice se comentó la conveniencia de revisar estos mandatos.

Quizá el comentario que estoy haciendo en este momento no sea directamente relacionado o no pueda ser solucionado mediante el proyecto de ley que se está planteando, pero si se había de apuntalarlo, si podría apoyar esta visión de permitir a los funcionarios de la banca de desarrollo especialmente, que rescaten y replanteen y relancen el término incluso de crédito, ese hay que creerme.

---

Necesitamos que a las sociedades de la banca de desarrollo nos permitan creer en los proyectos de las empresas de los clientes de los productores, no vernos atados siempre a las normas, a la normatividad que nos exige garantías, que nos exige una gran cantidad de circunstancias en los sujetos de crédito en el sector rural no pueden o difícilmente pueden cumplir.

Esto en lo personal nos ha afectado mucho, creo que a Financiera Rural, creo que a Fira también les debe estar afectando, yo recuerdo en el programa de punto final de deudores de la banca por ahí se mencionaba específicamente aquellos pagos anticipados, por ahí los compañeros de bancos comerciales me pueden auxiliar en esto, pero había un aspecto específico, dirigido a los deudores del sector rural, en donde les exentaba de algunas condiciones a cumplir respecto al resto de los deudores. Uno de los que recuerdo claramente era comisiones por pagos anticipados; exenciones de capital y quitas y no sé qué.

Sí algo así pudiera reflejarse en este proyecto de ley de financiamiento al sector rural, del Sistema Nacional de Financiamiento al Sector Rural, yo creo que apoyaría no solamente a la banca de desarrollo, quizá también a los bancos comerciales, para dar mayor libertad en cuanto al otorgamiento, en cuanto a las facilidades, en cuanto a las condiciones que se le deben establecer a los productores rurales, para poder tener acceso a financiamientos. Es básicamente el comentario.

-EL C. : Bueno, de no haber ya más preguntas...

¡Ah! Bueno, todavía hay una más por allá.

-EL C. : No es una pregunta, sino un apoyo acá para los amigos de Bancomext.

Pues hemos tenido varios programas de deudores para sacar lo más posible, pero el caso aquí en lo de capital de riesgo es que la banca comercial, generalmente cuando alguien llega a plantearle un proyecto de financiamiento, al hacer el análisis te das cuenta que el amigo que sembraba frijol, ahora quiere sembrar frijoles enlatados, quiere vender frijoles enlatados a un centro comercial, porque ese es el futuro, está bien, es un buen proyecto, pero el amigo todavía no tiene todavía la experiencia, no tiene la infraestructura, etcétera.

Entonces, estos de la banca dicen, oiga, señor, ¿cuánto podemos arriesgar de esto?, y luego los flujos no dan, no dan, ¿por qué? Porque hay una inexperiencia del mercado, etcétera.

Es donde FOCIR (?) ha entrado, nos ha apoyado mucho con algunas empresas, es decir, yo le entro con este capital de riesgo; no es crédito, soy parte de la empresa, pero también nos piden a la banca comercial, bueno, ¿tú crees en el proyecto? Entonces, apoya con los créditos a corto plazo; ellos ponen lo de largo plazo, nosotros ponemos lo de corto plazo, para empezar a que ellos después se salgan y la empresa quede muy bien.

Pero aquí es, las empresas cuando necesitan crecer, necesitan capital de riesgo, por lo general.

-EL C. : Adelante.

-EL C. : Aprovechamos que tenemos por aquí el micrófono.

---

A la pregunta de Carlos Blackaller, bueno, qué podríamos hacer también y abundando ya en el tema que tocaba allá el Doctor, para responder esta pregunta.

Bueno, hay un tema muy importante en el asunto del marco legal y regulatorio para el desarrollo de los fondos de inversión en el país, digo, nos ha tocado una experiencia de cómo es posible que fondos de inversión especializados, tenemos un caso de un fondo especializado para el sector, que ha tenido que domiciliarse en Quebec, Canadá, dado que la cuestión fiscal para poder hacer este fondo aquí en México imposibilita muchas cosas, hay muchas cosas que hacer en ese tema.

Y el otro es el caso de los fondos de inversión, llámese las Afores, por ejemplo. Aquí en México no se puede invertir en proyectos productivos, ese es un tema también que habría que llevarlo a la legislación.

Esto no quiere decir poner en riesgo el ahorro de los trabajadores, pero hay un porcentaje y una forma transitoria o si bien, paulatina a hacer cambios en ese tema.

Entonces, yo creo que son los dos factores que han limitado el desarrollo de la industria del capital de riesgo aquí en el país.

Y otro tema que quisiera yo tocar es el asunto de los fondos. Hay un producto que desarrolló FIRA poco más de hace dos años conocidos como los FINCAS, y en ese entonces, poco después de la crisis económica financiera que atravesaba México, bueno, vimos un repliegue realmente de la banca comercial, para poder entrarle a los proyectos agropecuarios.

Entonces, los fondos, que ya son muchos en el país, nacen primero para satisfacer una necesidad del seguro agrícola, también el mercado del seguro agrícola estaba poco evolucionado y se crean fondos de autoaseguramiento.

Ha venido una evolución, bueno, muchos de ustedes han de saber que Agrosemex (?) actúa como un autoseguro de segundo piso y también las aseguradoras comerciales han venido ya evolucionando y mejorando este servicio.

Sin embargo, puedes ampliar la gama de servicios que puedes hacer a través de los fondos de inversión o fincas o fideicomisos, que son más o menos conocidos, bueno, hay que avanzar a que sean fondos de inversión también y que puedan participar a lo mejor en proyectos como esta naturaleza, como es el capital de riesgo, ¿no?, fondos creados por productores, por agricultores, por organizaciones, que puedan ser inversionistas también en proyectos que están alineados a las cadenas productivas o a las tendencias esas que me comentaba el doctor Carballo.

Y finalmente, que es un tema que ya se tocó con anterioridad, pues crea estos fondos de garantía, no sólo asegurarte, no sólo invertir, sino también garantizar las operaciones que se hacen con intermediarios financieros, ¿no?

Muchas gracias.

-EL C. : De acuerdo.

¿Alguien más quiere participar?

Yo quisiera hacer un comentario. Aquí se decía por parte del ingeniero Víctor Velásquez, sobre las tendencias. Son cuestiones que tenemos que observar, porque así hoy en día está la demanda.

---

Por ejemplo, un productor si busca nada más producir y vender su cosecha en la parcela, no va a ser exitoso, cuando sabemos que el precio medio rural va a estar en muchas ocasiones por debajo de los costos de producción.

Entonces, de ahí que sí se tiene que avanzar hacia la agroindustria, hacia darle valor agregado a los productos para poder también penetrar a los supermercados.

Y obviamente, yo enlazo también la última tendencia que mencionaba, que hoy los mercados son más exigentes; hoy el consumidor pide la calidad, dentro de la calidad la inocuidad alimentaria y, desde luego, ya hay un público, un consumidor selecto, donde se está dando cierta preferencia a productos orgánicos libres de insecticidas, de pesticidas, para cuestiones de preservar su salud.

Esto lo menciono porque si queremos ser exitosos en el sector rural, tendremos que ver todo el sector en forma integral, desde la producción primaria, la transformación y la comercialización, pero también tenemos que ver los esquemas de apoyo de financiamiento, de crédito, que sean suficientes y que sean oportunos y que también sean créditos especialmente blandos para este sector, que repito, está en desventaja con otros países que tenemos signados convenios, ventaja agroclimatológicas, ventajas comparativas, ventajas competitivas, una brecha muy enorme, inclusive en la cuestión tecnológica, pero es el México que tenemos y es el México que tenemos que sacar adelante.

Yo agradezco aquí la participación, tanto del ingeniero Víctor Velásquez, como del doctor Félix Carballo, ya que contribuyen al objetivo de recibir propuestas, elementos muy puntuales, que enriquezcan la iniciativa que se pretende crear de la ley, para el Sistema Nacional de Financiamiento Rural.

Tengo conocimiento que el cuarto tema, que es en lo referente a los apoyos gubernamentales al financiamiento por parte de la Sagarpa no se han presentado; si hay alguien de Sagarpa, este...

Entonces, se le invitó, quizás estén ocupados con la gente de Carlos Blackaller y de Lázaro Arias, se le invitó y bueno, pues lamentamos...(Risas)

(HABLAN FUERA DE MICRÓFONO)

Es chascarrillo.

Pero sí vamos a pedir con posterioridad, la Sagarpa nos pueda hacer también sus observaciones, sus recomendaciones para cumplir el objetivo antes señalado. Fueron invitados.

Entonces, en virtud de que no podemos llevar a cabo el punto número cuatro, entonces, pasaríamos a la relatoría y de las conclusiones, para lo cual les pido que nos den cinco minutos y luego, regresamos.

(5 MIN. HABLAN FUERA DE MICRÓFONO)

---

## Presentación de Relatorias

**EL DIP. ANTONIO MEJÍA** Ok. ¿Estamos listos?

Bueno...

... abordados.

En el primer tema sobre intermediarios financieros rurales, le voy a pedir al doctor Roberto Cruz Garza, presente las conclusiones.

**EL C. DR. ROBERTO CRUZ GARZA.-** En el tema de intermediarios financieros rurales, los aspectos generales que se abordaron fueron intermediarios financieros rurales, el marco regulatorio, los costos financieros y de intermediación y la sustentabilidad y rentabilidad financiera.

Las propuestas que se recibieron por escrito y en forma verbal de los participantes son las siguientes:

Evaluar y en todo caso reorientar las prioridades de la Banca de Desarrollo para fortalecer el desarrollo rural. El sistema nacional de financiamiento rural debe considerar un apartado para disminuir la cartera vencida y los productores puedan salir del buró de crédito. El sistema nacional de financiamiento rural, debe considerar acciones de acompañamiento al crédito.

La sustentabilidad financiera y el desarrollo rural, deben ser el eje del proyecto de ley que crea el Sistema Nacional de Financiamiento Rural.

El nuevo proyecto de Ley del Sistema Nacional de Financiamiento Rural, deberá fomentar la creación de intermediarios financieros rurales sólidos y diversificados.

La Ley del Sistema Nacional de Financiamiento Rural, deberá encontrar un equilibrio entre la rentabilidad, el desarrollo social y la sustentabilidad de los intermediarios financieros rurales.

La Ley del Sistema Nacional de Financiamiento Rural, debe considerar tres niveles para fijar los intereses del crédito a los productores.

Se deberá evaluar y considerar en el proyecto de ley el fomento de los intermediarios financieros rurales, considerando acciones que disminuyan los costos de la intermediación; promover en el proyecto de ley una visión de los nuevos intermediarios financieros rurales, tendientes hacia el desarrollo rural y menos bancarios.

Que la ley considere que los intermediarios financieros rurales y las instituciones compartan los costos financieros; que los intermediarios financieros rurales promuevan la mezcla de recursos con los programas gubernamentales.

Revisar el marco legal para poder adecuar el concepto de "Banca de Desarrollo"; revisar y analizar la regulación que tiene la Financiera Rural y FIRA, para considerarlo en el proyecto de Ley del Sistema Nacional de Financiamiento Rural.

Muchas gracias.

---

**EL DIP. ANTONIO MEJÍA.-** Gracias, Roberto Cruz Garza.

Si se requiere hacer alguna precisión o complementación o que alguna de sus propuestas que se considere importante no están consideradas, es el momento de hacerlo.

Entonces serían las conclusiones relativas a esta Mesa.

Pasamos a la Segunda Mesa que fue “El Sistema Nacional de Garantías”, para lo cual le voy a pedir a la ingeniero Margarita Álvarez López, presente las conclusiones.

**LA C. ING. MARGARITA ALVAREZ LOPEZ.-** En la Mesa de Servicios de Garantía se abordaron los temas: “el servicio de garantías que presta FIRA”.

La garantía forma parte del sistema de manejo de riesgos en un concepto mucho más amplio, además constituye una de las principales restricciones para acceder al crédito.

Los usuarios señalan que la demanda de garantías es excesiva, la disponibilidad de recursos para ampliar el servicio de garantías es limitada, por lo que es necesario ampliar estos recursos de manera eficiente.

El acercamiento entre los intermediarios financieros y los productores es mínimo, por lo que el intermediario financiero tiende a sobreprotegerse y pedir muchas garantías. La relación entre los intermediarios financieros y los servicios de garantía, este es uno de los aspectos que se estuvieron revisando, de tal manera que podemos concluir en esta parte que el servicio de garantías es un sistema rígido.

Quedó de tarea que para integrar una iniciativa de Ley para el Sistema Nacional de Financiamiento Rural, se tendrían que revisar los aspectos de la ejecución de las garantías reales, atiendan a criterios prácticos, considerar además el costo de la ejecución de estas garantías, considerar dentro del manejo de riesgos, además de las garantías, los seguros climatológicos, los autos seguros y otros garantías de la Banca de Desarrollo.

Que el servicio de garantía sea modular, de tal manera que se ajuste a las necesidades de cada usuario. Hay que diferenciar las garantías para el pequeño, para el mediano y para el empresario desarrollado. Que la garantía sea un gasto mínimo.

Revisar las disposiciones normativas sobre el tema contenidas en otras leyes, tanto federales como estatales y municipales; que los apoyos que se dan a través de otros programas y que sirven de complementos, sean considerados en la integración de esta iniciativa y mejorar los seguros climatológico, tecnológico y comercial.

También se revisaron algunos aspectos particulares que queda de tarea como la propuesta de futuro para la cobertura que realizará FIRA, para que no haya reducción de esta cobertura y la redacción de las reglas de operación que están en proceso de elaboración, el trato que se les da a las SOFOLES y a las uniones de crédito.

---

**EL DIP. ANTONIO MEJÍA.-** Muy bien, Margarita.

De igual manera, está a su consideración. Si existen algunas propuestas que no hayan sido incluidas, para incorporarlas. Adelante.

**EL C. Daniel Salazar.-** Nada más en la parte final, nada más aclarar, yo hice la aclaración pero a la mejor no quedó claro.

El esquema de garantías sigue con las mismas coberturas. Lo que yo dije es que el promedio va a tender a bajar por la demanda del mercado, pero no tenemos previsto reducir los porcentajes de garantía. Los productos siguen los mismos, entonces nada más quería aclarar eso.

**EL DIP. ANTONIO MEJÍA.-** Hecha esa aclaración, se toma nota.

Diputado Carlos Blackaller.

**EL C. DIP. CARLOS BLACKALLER AYALA.-** En este tema de sistema nacional de garantías, en el caso de las sociedades de objeto limitado, que pudiera analizarse ya en la ley el que éstas pudieran de alguna forma acceder a los recursos de la Banca de Fomento Financiera Rural, tanto como de los recursos FIRA, que hoy de alguna forma está segmentado exclusivamente a FIRA, pero estamos hablando de hacia adelante, que pudieran las SOFOLES tener más diversidad de acceso a recursos que generaría una competencia inclusive más interesante.

**EL DIP. ANTONIO MEJÍA.-** Ya se tomó nota al respecto. Si no hay alguna otra observación. Adelante.

**EL C.** .- Es importante en este tema considerar la necesidad de modernizar las unidades productivas y modernizarlas en el sentido de que para garantías se consideren también aquellas industrias que han demostrado procesar materias primas, vender en el mercado interno y hasta exportar y que puedan ser retenedores, porque esto facilitaría que la gente pudiera incorporarse a hacer sus propios fondos en donde hubiera apoyos como los que dan algunos fideicomisos de aumentar eso que aporta el productor un poco más, a niveles que llegue no nada más a tener un 20, un 30 por ciento, sino más que permita que los organismos que distribuyen el financiamiento, puedan no nada más financiar el proceso productivo, sino también una serie de infraestructura que mejore el beneficio desde el punto de vista vivienda, etcétera, a las familias rurales, sobre todo con ese objetivo de llegar a los pequeños productores.

En ese sentido ya hay algunos ejemplos que nosotros consideramos que valdría la pena que esta iniciativa contemple ese tipo de aspectos y finalmente otro, que es cuando se hacen SOFOLES, se hacen uniones de crédito o simplemente también hay industrias con apertura, el productor pueda tener apoyos para que con aportaciones y apoyos, pueda hacerse socio y verdaderamente disfrutar de parte de esos valores agregados, también financiamiento que a través del cobro de intereses genera utilidades y genera en un momento dado, una verdadera fuerza que da un poder económico y que México necesita eso.

---

**EL DIP. ANTONIO MEJÍA.-** Muy bien, se ha tomado nota al respecto.

Pasamos entonces a las conclusiones de la Mesa número Tres, relativas a los “Fondos de Inversión y de Disminución de Riesgos”, a cargo del maestro en ciencias Luis Cruz Nieva.

**EL C. MTRO. LUIS CRUZ NIEVA.-** Se partió de el análisis de las tendencias en el marco internacional, en donde se observa que asistimos a una emergencia de las cadenas de mercados que están dominando el panorama y que en ellas, acompañado a este proceso de emergencia de las cadenas de mercados, hay un fortalecimiento de la agroindustria con un actor central y fundamental en el proceso, en el panorama económico del campo.

En ese sentido y dentro de ello hay parte de lo que se distingue de este escenario, es que hay muy pocas empresas que dominan este mercado precisamente; y por otro lado, tenemos por el lado de los consumidores, que hay una redefinición en los gustos y en las preferencias; hay una redefinición del perfil del consumo, hay una mayor tendencia a privilegiarla y no cuidar de los alimentos, hay una tendencia a privilegiar los productos orgánicos, hay una tendencia por parte de los consumidores a adquirir productos de alta calidad.

En ese sentido, estas tendencias que se observan en el ámbito internacional, en el panorama internacional, van dando nuevos requerimientos para los productores o como se hizo por ahí la acotación, requerimientos para hoy como se consideran los proveedores de este nuevo mercado.

En ese sentido, uno de los nuevos requerimientos es precisamente la inversión que se requiere para acompañar estos cambios, estos nuevos componentes que existen en el mercado y en esos nuevos requerimientos de inversión, se observa que los viejos instrumentos que existían para ello no son los más adecuados, no son los más eficientes, de ahí que se destaca que el instrumento más dinámico con el que se cuenta ahora para atender esta nueva forma que se ha expresado en el mercado, es precisamente el capital de riesgo.

Del capital de riesgo observamos tres formas: de inversión directa a la empresa, de fondo de inversión y de fondo de fondos. Este último es precisamente el que en algún momento dado se pudiera privilegiar, dado que tiene un mayor efecto multiplicador.

Dentro de las características básicas de este capital de riesgo es que su componente de riesgo es a largo plazo, hay acompañamiento y hay esta posibilidad de constituir fondos de inversión con intermediarios.

Sobre la constitución del sistema de financiamiento rural se hacía la acotación que para poder arribar a una definición y a una precisión de cómo se constituiría y cómo se desarrollaría este sistema de financiamiento, se requiere analizar, entender la lógica sobre la cual se mueve el sistema de financiamiento en México y dentro del sistema agropecuario, para de ahí desprender las características sustantivas de estos sistemas para identificar los elementos que pudieran darle sustento al sistema de financiamiento rural.

Asimismo, se hacía una observación también en el sentido de que es importante revisar los mandatos de las instituciones que componen la Banca de Desarrollo precisamente para adecuarse a estas nuevas necesidades y también se hacía la observación que habría que analizar la posibilidad de cambiar dentro de las atribuciones de las AFORES, para que éstas puedan invertir precisamente en capital de riesgo.

---

**EL DIP. ANTONIO MEJÍA.-** Estas son las conclusiones que fueron tomadas, están a su consideración.

**EL C.** .- Gracias.

Nada más quería puntualizar aquí, en la iniciativa de ley sobre la cual se va a trabajar para el sistema financiero rural, me parece que también debería de ser acorde con una legislación también sobre por ejemplo programación de cultivos y análisis de mercados, en el sentido de evitar situaciones como la que se presenta con el agave por ejemplo, en donde bueno, en base a esta legislación y que vaya acorde también con la programación de cultivos y de mercados, podamos tener una disminución de riesgo crediticio; además de que la legislación también de impacto internacional vaya de la mano con esta ley, en función de cuidar nuestros mercados tanto de nuestros productos aquí en la Nación, como a nivel internacional, como el tema de la fructosa y todo esto. Era lo que quería comentar al respecto.

**EL DIP. ANTONIO MEJÍA.-** Adelante.

**EL C.** .- Yo creo que este último punto es demasiado importante, pero creo que no es materia de esta ley; creo que este punto debe de vincularse en la Ley de Planeación Agropecuaria y Soberanía y no solamente este tema.

Este país debe...

... todo esto, entonces era lo que quería comentar al respecto.

**-EL** : Yo creo que este último punto es demasiado importante, pero creo que no es materia de esta ley, creo que este punto debe de vincularse en la Ley de Planeación Agropecuaria y Soberanía y no solamente este tema, o sea, este país debe tener este y muchos otros temas de política pública medidas en esta Ley de Planeación; entonces, la propuesta concreta de la Financiera Rural sería que este tema de planeación de cultivos, de organización de productores, de comercialización, de innovaciones tecnológicas y toda una serie de cuestiones de política pública, pues vayan en la ley correspondiente, y sería la planeación agropecuaria. Gracias.

**-EL** : ¿Por ahí hay otra intervención?

**-EL** : Sí, bueno, ¿sí se oye? Básicamente sí me gustaría mucho que en las conclusiones apareciera la diferenciación explícita que hizo el Doctor, de que rural es distinto a agropecuario o es mucho más que agropecuario, ¿por qué?, porque el entender esta dinámica, esta característica de este sector, que básicamente es el punto de interés para todos los que estamos aquí, nos va a permitir desarrollar un sistema más integral, más completo, que entienda tanto las características como los procesos de desarrollo mismo del sector.

---

De no hacerlo así, creo que estaríamos corriendo el gran riesgo de crear una iniciativa de ley parcial, cuyos efectos serían muy limitados si partimos de otro de los puntos que estableció el Doctor, de que conforme nos vamos yendo a los sectores más rurales con el número de habitantes que hay en el país, menos dependencia tienen ya de la actividad agrícola; entonces, hacer una ley basada en el sector agrícola creo que estaría limitando de entrada la misma.

-EL : Bien, el doctor Félix Carballo.

-EL : Muchas gracias, nada más solicitar en la relatoría, que me pareció excelente, es, este punto de la importancia de los fondos de inversión para jalar inversión privada, yo creo que el contribuyente mexicano debe sentir que su aportación, todos debemos, todos somos contribuyentes, que nuestra aportación debe de multiplicarse en términos de erario público hacia el sector privado; porque efectivamente, como se mencionó, eventualmente hay un proceso de salida.

Entonces, funciona muy bien, porque de entrada, el sector público está apoyando para detonar el proceso, pero no tiene que estar ahí siempre, habrá un momento en que ya el sector privado totalmente y maduramente, logrará tener esa responsabilidad.

Entonces, ese punto de la inversión privada, agradecería que estuviera en la relatoría. Gracias.

-EL : Bueno, pues esas son las conclusiones de esta tercer mesa.

Antes de declarar formalmente clausurados los trabajos de este taller, sí queremos agradecer a nombre de la Comisión de Agricultura y Ganadería, a todos los participantes, especialmente a las organizaciones de productores del sector rural, como es el Consejo Nacional Agropecuario, la Confederación Nacional Campesina, al Congreso Agrario Permanente, a las organizaciones económicas nacionales.

De igual manera, a las instituciones que participaron con sus exposiciones que enriquecen los objetivos de este evento, como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, FOCIR (?), FIRA, Financiera Rural, bueno, SAGARPA posteriormente, NAFIN (?), BANCOMEXT y FONAES, no sé si me pasé a alguien, BANSEFI.

Quiero decirles que los objetivos de este evento, consideramos que se han cumplido, tengan la seguridad que todas sus observaciones, sus propuestas van a ser consideradas y vamos a tener un primer borrador, vamos a llamarle, un documento borrador de lo que sería la iniciativa de ley, a efecto de podérselos enviar y nuevamente retroalimentarnos, recibir sus observaciones y propuestas para contar con una ley como la que aquí se ha mencionado, una ley que realmente sea de vanguardia y sea de utilidad para el sector rural.

Quiero pues, agradecer a todos los asistentes.

Dicho lo anterior, declaramos formalmente clausurados los trabajos del Taller de Análisis hacia el Sistema Nacional de Financiamiento Rural. Enhorabuena, muchas felicidades y feliz retorno a todos.

-- 000 --

# APENDICES

## PRESENTACIONES

PRESENTACIÓN DEL TALLER.  
TALLER SOBRE EL SISTEMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO RURAL (CEDRSSA)  
(PRESENTACIÓN SNFR)

TEMA 1.  
INTERMEDIARIOS FINANCIEROS RURALES (REGULADOS Y NO REGULADOS)  
*(INTERMEDIARIOS FINANCIEROS FR Julio 2005)*

TEMA 2.  
SISTEMA NACIONAL DE GARANTÍAS  
*(SERVICIO DE GARANTÍA FIRA)*

TEMA 3.  
FONDOS DE INVERSIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO  
*(SIN PRESENTACIÓN)*

TEMA 4.  
PROGRAMAS GUBERNAMENTALES DE APOYO Y FINANCIAMIENTO A LAS ACTIVIDADES  
PRODUCTIVAS Y A LOS INTERMEDIARIOS DE LA BANCA SOCIAL EN EL SECTOR RURAL  
*(PRESENTACIÓN SAGARPA 01 Y PRESENTACIÓN SAGARPA 02)*

---

# PRESENTACIÓN

PRESENTACIÓN DEL TALLER.  
TALLER SOBRE EL SISTEMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO RURAL  
(CEDRSSA)

---

# PRESENTACIÓN

TEMA 1.  
INTERMEDIARIOS FINANCIEROS RURALES (REGULADOS Y NO REGULADOS)

---

# PRESENTACIÓN

## TEMA 2. SISTEMA NACIONAL DE GARANTÍAS

---

# PRESENTACIÓN

## TEMA 3. FONDOS DE INVERSIÓN Y ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO

---

# PRESENTACIÓN

TEMA 4.  
PROGRAMAS GUBERNAMENTALES DE APOYO Y FINANCIAMIENTO A LAS  
ACTIVIDADES PRODUCTIVAS Y A LOS INTERMEDIARIOS DE LA BANCA  
SOCIAL EN EL SECTOR RURAL