

Propuestas para incrementar el crédito al sector agropecuario*

Pablito Diego Valderrábano Hernández**

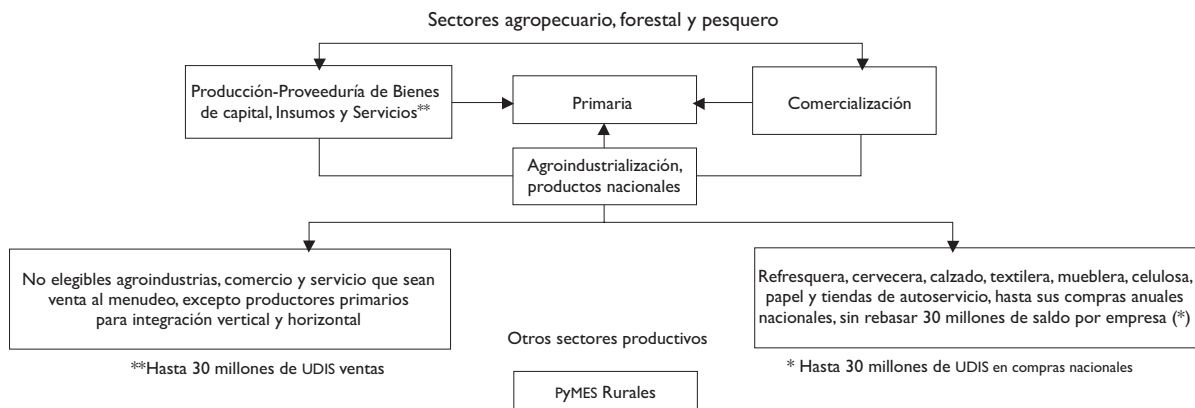
FIRA tiene como misión promover el financiamiento integral a los productores del sector agropecuario, forestal, pesquero, alimentario y del medio rural, por medio de productos financieros especializados con acompañamiento técnico y mitigación de riesgos para elevar su productividad y su nivel de vida en un esquema de apoyo integral a los productores del sector primario. En 60 años de existencia que tiene FIRA y que se cumplen en este año, se ha consolidado como el principal o la principal fuente de colocación de créditos en el sector agropecuario y rural.

Muchas gracias. Antes que nada, muchas gracias por la invitación diputado Marco Antonio González Valdez, a nombre del doctor Rafael Gamboa, que no pudo estar en esta ocasión con ustedes; agradecemos la invitación y procedería a platicar la presentación preparada por él.

La ley establece el objetivo de FIRA para apoyar a toda la red de valor, de la actividad primaria y el medio rural. Apoyamos evidentemente al sector agropecuario, forestal y pesquero en esa actividad y en toda la cadena que implica la comercialización, la producción, proveeduría

de bienes de capital, insumos y servicios, como es el caso de las semillas que nos antecieron en su presentación, los representantes de estas organizaciones, así como de la agroindustria y de otros sectores productivos que se conforman como Pymes rurales.

La ley establece el objetivo de FIRA, así apoya a toda la red de valor a la actividad primaria y el medio rural



* Versión estenográfica. Título del editor.

** Director General Adjunto de Sistemas y Operación de FIRA.

FIRA tiene como misión promover el financiamiento integral a los productores del sector agropecuario, forestal, pesquero, alimentario y del medio rural, por medio de productos financieros especializados con acompañamiento técnico y mitigación de riesgos para elevar su productividad y su nivel de vida en un esquema de apoyo integral a los productores del sector primario. Para cumplir con su misión, FIRA en su programa estratégico ha definido seis objetivos fundamentales: impulsar el acceso al financiamiento para los productores con proyectos viables que no cuentan o que tienen acceso limitado o insuficiente al crédito; fomentar el crédito de largo plazo para impulsar la productividad de los productores rurales; promover el financiamiento de las áreas de interés de la política pública; ampliar y fortalecer la red de intermediarios financieros con estrategias de banca de segundo piso; vincular el crédito a los programas gubernamentales, y garantizar la sustentabilidad del patrimonio de FIRA para mantener su vigencia en el largo plazo.

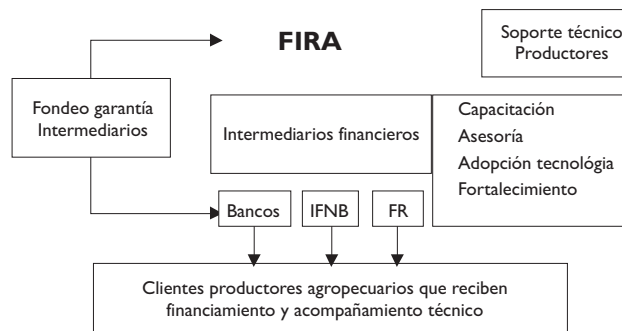
Misión y objetivos FIRA
<i>Misión</i>
Promover el financiamiento integral a los productores del sector agropecuario, forestal, pesquero, alimentario y del medio rural, por medio de productos financieros especializados con acompañamiento técnico y mitigación de riesgos, para elevar su productividad y su nivel de vida.
Para cumplir con su Misión, FIRA ha definido seis objetivos:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Impulsar el acceso al financiamiento para los productores con proyectos viables que no cuentan o tienen acceso insuficiente al crédito. 2. Fomentar el crédito a largo plazo para impulsar la productividad de los productores rurales. 3. Promover el financiamiento en las áreas de interés de la política pública. 4. Ampliar y fortalecer la red de intermediarios financieros, con estrategias de banca de segundo piso. 5. Vincular el crédito a los programas gubernamentales. 6. Garantizar la sustentabilidad del patrimonio de FIRA.

Como banco de segundo piso, FIRA opera con patrimonio propio otorgando servicios de fondeo, garantías y asistencia técnica y capacitación a los productores del sector primario. FIRA fondea y garantiza a intermediarios

financieros, tanto bancos como intermediarios financieros no bancarios como son Sofomes, Sofoles, cajas de ahorro e incluso algunos otros intermediarios que actúan a través de éstos, así como a la propia Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario. Además otorga soporte técnico a los productores mediante capacitación, asesoría o promoviendo la adopción tecnológica para mejorar la productividad de los mismos y el fortalecimiento, evidentemente para mejorar su productividad.

Sus clientes, evidentemente, como productores agropecuarios reciben financiamiento y acompañamiento técnico, como ya mi antecesor lo mencionaba, y juntos logran un mayor beneficio para mejorar el ingreso de los propios productores.

FIRA opera como banca de segundo piso con patrimonio propio, otorgando servicios de fondeo, garantías y asistencia técnica



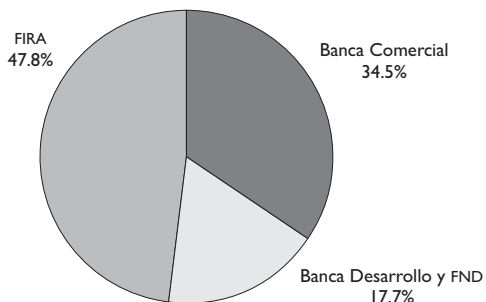
En 60 años de existencia que tiene FIRA y que se cumplen en este año, se ha consolidado como el principal o la principal fuente de colocación de créditos en el sector agropecuario y rural. Hoy, uno de cada dos créditos que se otorga al sector primario en México lleva recursos financieros o apoyos tecnológicos de FIRA; aproximadamente el 47.9% de la cartera total del sector es fondeada por FIRA. La Banca Comercial fondea el 34.5% y la Banca de Desarrollo y la Financiera Nacional el 17.7%.

Al 30 de junio de este año, el saldo total de financiamiento apoyado por FIRA ascendió a 81 mil 363 millones de pesos, un crecimiento muy importante en los últimos años, y se espera concluir en el 2014 con un saldo de cartera de 100 mil millones de pesos.

Con 60 años de existencia, FIRA se ha consolidado como la primera fuente de colocación de créditos en el sector agropecuario y rural

Hoy, uno de cada dos créditos que se otorga al sector primario en México lleva recursos financieros o apoyos tecnológicos de FIRA

Financiamiento al Sector Primario en México, mayo de 2014 (% de la cartera total en el sector)



Al 30 de junio, el saldo total de financiamiento apoyado por FIRA ascendió a \$81,363 millones. Se espera concluir 2014 con un saldo de cartera de 100 mil millones de pesos

Fuente: FIRA, con información de Banxico y Financiera Nacional.

El modelo de negocios de FIRA está soportado en una amplia red de sucursales, apoyado en intermediarios financieros bancarios y no bancarios, así como en agentes tecnológicos y promotores. Contamos con 31 residencias estatales, 100 agencias distribuidas a nivel nacional, cinco centros de desarrollo tecnológico responsables de apoyar la transferencia de tecnología, la capacitación y la asistencia técnica a los productores.

Colaboran con nosotros 18 bancos, 59 intermediarios financieros no bancarios, Sofoles, Sofomes, cajas de ahorro y uniones de crédito. Hay habilitados aproximadamente mil 463 técnicos y 219 despachos, con los que pretendemos ampliar la atención a todo el sector que nos ocupa.

FIRA se ha posicionado como una pieza fundamental en los programas especiales y estrategias de financiamiento del gobierno federal para la estrategia del campo. Como instancia ejecutora, entre 2011 y 2014 FIRA ha vinculado al crédito apoyos a la inversión de diversas dependencias del gobierno federal por más de 4 mil millones de pesos. Destaca el caso de SAGARPA, con más de 3 mil millones de

Hoy, el modelo de negocio de FIRA se soporta en una amplia red de sucursales de intermediarios bancarios y no bancarios, así como en agentes tecnológicos y promotores



pesos; Conagua, con 250 millones de pesos, y Conafor, con mil 100 millones pesos, que han permitido evidentemente hacer crecer la cartera de crédito que se otorga al sector, fundamentalmente a los pequeños y medianos productores, así como a las regiones de menor desarrollo relativo Sureste del país, que son prioridad del gobierno federal.

FIRA se ha posicionado como una pieza fundamental en los programas especiales y estrategias de financiamiento del gobierno federal para el campo mexicano

Como instancia ejecutora, entre 2011 y 2014 FIRA ha vinculado al crédito con apoyos a la inversión de diversas dependencias del gobierno federal por más de 4 mil millones de pesos.

Convenios celebrados con FIRA (millones de pesos)

	Recursos recibidos	Núm. convenios
SAGARPA	3,085.7	14
CONAGUA	250.1	1
CONAFOR	1,100.0	1
Total	4,435.8	16

En FIRA, evidentemente las estrategias de atención están diferenciadas por segmentos de mercado, donde distinguimos desde la microempresa, la empresa familiar y la pequeña empresa, y como nicho de atención impor-

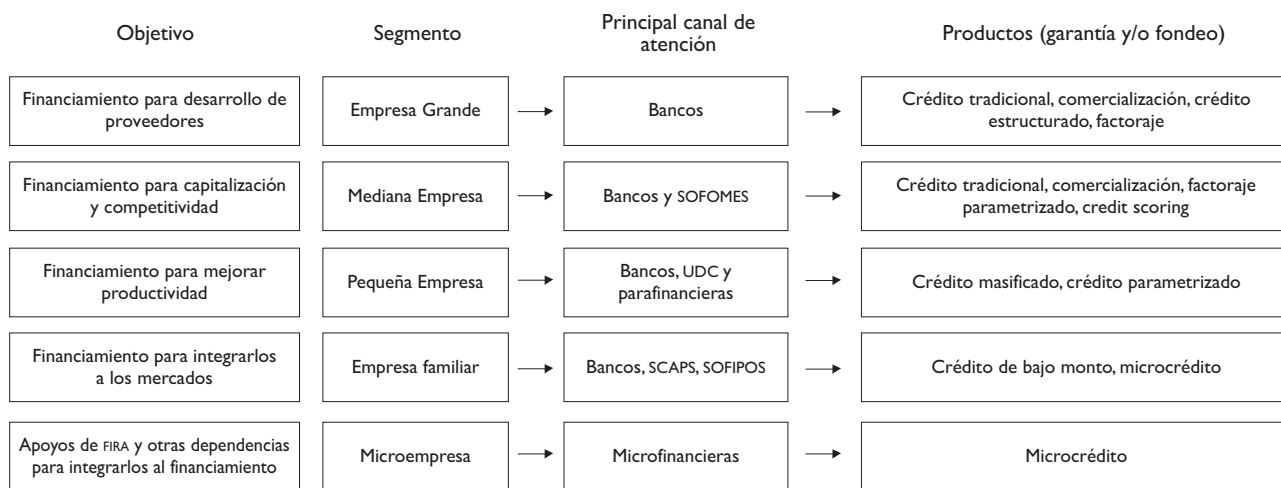
tante a la mediana empresa y a la grande empresa. A cada uno de ellos ponemos un objetivo y un canal de atención específico.

Es el caso de la microempresa, a la que a través de las microfinancieras otorgamos el microcrédito para apoyarlas a desarrollarse y crecer para que logren su sustentabilidad y su incursión en el mercado, o la empresa familiar, a quienes buscamos integrar en los mercados a través de los bancos, de sociedades de crédito y de ahorro popular mediante créditos de bajo monto y mediante el microcrédito también.

Ya cuando la empresa alcanza un nivel mayor y llega a ser una pequeña empresa, es posible apoyarla para mejorar su productividad. También participan bancos para financiarlas mediante créditos masificados. Igualmente en el caso de las medianas empresas buscamos que se capitalicen y que logren una mejor competitividad a través de bancos y Sofomes; se les otorgan créditos tradicionales para comercialización y factoraje, entre otros.

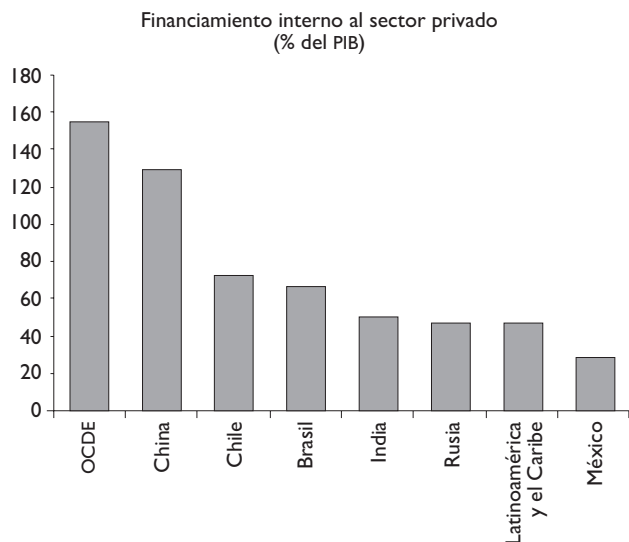
Aprovechando a las grandes empresas, así como a los grandes proveedores de insumos como los que hemos escuchado en el caso de semillas, buscamos otorgar el financiamiento para el desarrollo de proveedores a través de bancos, mediante el crédito a la comercialización o el crédito tradicional, así como créditos estructurados y créditos que permitan que llegue el financiamiento a los pequeños productores, quienes tienen dificultad para exceder por los canales tradicionales.

FIRA implementa estrategias de atención diferenciadas por segmento de mercado



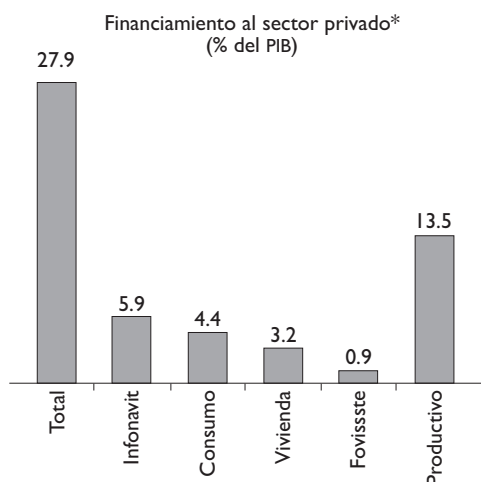
El crédito al sector privado en México, ya hemos escuchado, es bajo, aproximadamente representa 27.9% con respecto a otros países. Es el más bajo considerando a países como China, Chile, Brasil, India y Rusia. Creemos que hay una oportunidad importante en esto. El crédito productivo representa aproximadamente la mitad de ese total, 13.5%; el resto está destinado al crédito al consumo o a la vivienda, que es otorgado en este país por las instituciones financieras tanto públicas como privadas.

El crédito al sector privado en México es bajo



Fuente: Banco Mundial.

El crédito productivo representa aproximadamente la mitad del total

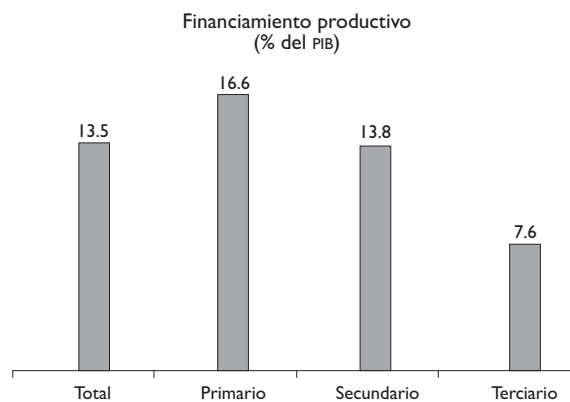


Fuente: Banxico.

* Financiamiento Neto al Sector Privado No Financiero.

En relación al PIB sectorial, la cartera de crédito es baja para todos los sectores, incluyendo al sector primario, donde ocupa aproximadamente el 16.6% del PIB. El acceso al crédito para los pequeños productores crece en la medida en que el nivel de rentabilidad es más alto. En la línea base de un estudio que tiene SAGARPA estima que el financiamiento es entre el 12 y 50% y en promedio del 6.2%, que deriva del 74% de la población que está en los estratos más pequeños.

En relación con el PIB sectorial, la cartera es baja para todos los sectores, incluyendo al sector primario



Fuente: Banxico, FIRA y Financiera Nacional.

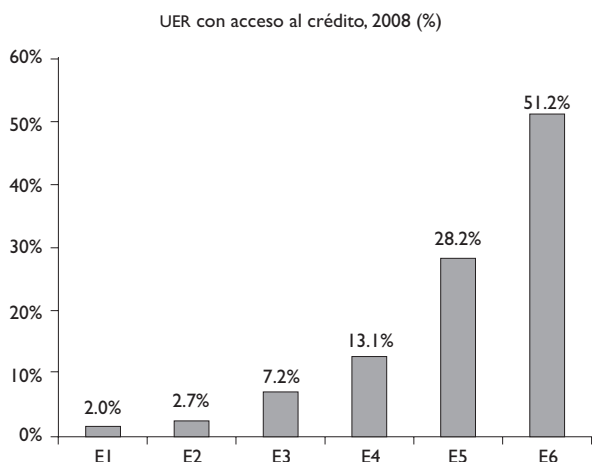
Los estratos van del E1 —que son los productores prácticamente de subsistencia— al E6, que ocupan el 51.2% del crédito que se otorga, y son empresas con alto potencial de mercado.

El 80% del mercado rural son productores que no pueden mostrar una capacidad de pago para obtener financiamiento, y evidentemente se conforman como una oportunidad para integrar al financiamiento a través de los distintos mecanismos. El 74% de las unidades que componen los estratos E1 y E2 de subsistencia, con y sin vinculación al mercado, carecen de ingresos para cubrir sus necesidades básicas. Otro 8.3% cubre sus necesidades básicas, pero su rentabilidad es débil, lo que dificulta su acceso al mercado crediticio. El 60% de las unidades tiene una relación beneficio menor o igual a uno, lo que quiere decir que a partir de las unidades que representan el estrato E4, empresarial con rentabilidad pujante, generalmente son las que ingresan al mercado de financiamiento.

El acceso se incrementa con el nivel de rentabilidad de los productores

En el estudio de Línea Base 2012 de SAGARPA se estiman participaciones en financiamiento entre 2 y 50%.

El promedio es 6.2%, que deriva de que el 74% de la población está entre los estratos E1 y E2, que son de autoconsumo.



* Considerando los 5.3 millones de UERS identificadas en el estudio de Línea Base 2012 de la SAGARPA.

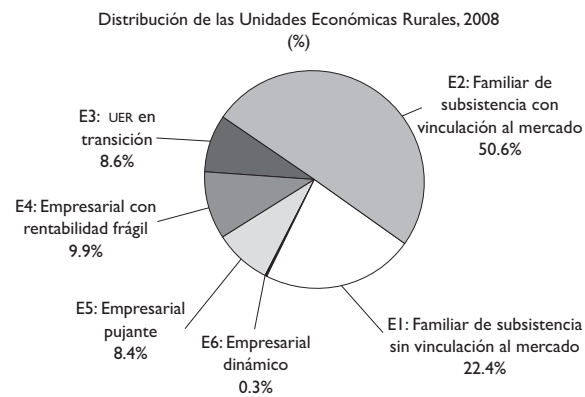
Fuente: FIRA, con información de Línea Base de SAGARPA-FAO.

El 80% del mercado rural son productores que no pueden mostrar capacidad de pago

74% de las unidades (E1 y E2, de subsistencia con y sin vinculación al mercado) carecen de ingresos para cubrir sus necesidades básicas.

El 8.3% siguiente (E3, unidades en transición) cubren sus necesidades básicas, pero su rentabilidad es débil.

60% de las unidades E3 tiene una relación beneficio-costos menor o igual a uno.



Fuente: FIRA, con información de Línea Base de SAGARPA-FAO.

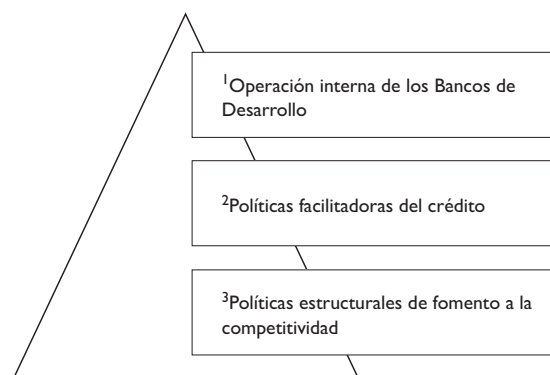
Ingresos de la UER, 2008

Estratos	Bruto	Neto
E1	\$19,970.04	\$7,950.60
E2	\$31,670.17	\$11,340.07
E3	\$93,229.78	\$39,129.68
E4	\$173,943.20	\$79,386.76
E5	\$602,514.90	\$281,310.20
E6	\$11,800,000.00	\$2,967,452.00
Total	\$155,697.60	\$69,286.57

¿Qué proponemos en este sentido? La Banca de Desarrollo debe ser responsable de mejorar las variables que controla, de identificar las oportunidades en el mercado, el desarrollo de productos, la coordinación y eficiencia operativa, donde es factible –con un impacto casi inmediato con políticas facilitadoras– contar con garantías, apoyos en tasas, coberturas, capacitación y asistencia técnica. El número de acreditados puede elevarse considerablemente si se atienden problemas estructurales y que permiten incrementar la productividad de estos productores.

Hay que simplificar las reglas de operación de los programas de apoyo. Los requisitos de programas de apoyo deben establecer requerimientos de elegibilidad simples y homologarse con los de financiamiento para poder

Se presentan tres tipos de propuestas: Operación interna de la BD, políticas facilitadoras del crédito y políticas estructurales de fomento y productividad



¹ La BD debe ser responsable de mejorar las variables que controla (identificación de oportunidades de mercado, desarrollo de productos, coordinación, eficiencia operativa).

² Es factible tener un impacto casi inmediato con políticas facilitadoras del crédito (contar con garantías, apoyos en tasas, seguros, coberturas, capacitación y asistencia técnica).

³ El número de acreditados puede elevarse considerablemente si se atienden problemas estructurales (para incrementar la productividad).

acompañarlos e incrementar la productividad. Los procesos de crédito de la Banca de Desarrollo son suficientes para supervisar la correcta aplicación de los apoyos; no se requiere agregar requisitos de cumplimiento que dificulten su otorgamiento. Hay que procurar que los apoyos se ajusten al ciclo productivo en lugar del ciclo presupuestal. En muchas ocasiones, los productores requieren que los apoyos lleguen en el momento en que lo necesitan, que se otorguen de acuerdo con sus ciclos productivos y que no estén condicionados al ciclo presupuestal.

Ya hemos escuchado anteriormente que hay necesidad de mejorar los sistemas de información sectorial. Hoy se cuenta con información de precios con rezagos e información que no es usada por los productores, que requieren una información más oportuna para planear su producción y llegar a los mercados.

Es necesario contar con un sistema de información oportuna que permita establecer mejor la planeación de la producción. Asimismo, el sistema de información agropecuaria presenta datos de producción y precios al productor con frecuencias anuales que consideran rezagos con dudosa confiabilidad. Necesitamos tener, de manera oportuna, información de los mercados y que incluso estos sistemas se operen por unidades independientes, que puedan utilizarlos realmente para planear mejor la producción y los programas de gobierno.

2. Mejorar los sistemas de información sectorial para mejorar la toma de decisiones

- El Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM) actualmente reporta información de precios al mayoreo con rezagos y no es empleada por los productores.

- Para contar con un sistema de información oportuna y confiable, se puede establecer la obligación legal de realizar subastas públicas en los mercados locales (centrales de abasto) y que los agentes económicos reporten los precios a quienes realizan las transacciones de compraventa (las subastas o lonjas existen en países europeos, y la obligación de reportar precios, en los Estados Unidos). El SNIIM la reportaría.

- Por otro lado, el Sistema de Información Agropecuaria (SIAP) presenta información de producción y precios al productor con frecuencia anual, considerable rezago y dudosa confiabilidad.

- La mejor práctica consiste en separar la responsabilidad de los sistemas de información del diseño y evaluación de políticas, como sucede en Canadá. Ello implicaría transferir la responsabilidad de mantener los sistemas de información sectorial de SAGARPA al INEGI.

También es muy importante mejorar la regulación para efecto de la operación de los almacenes generales de depósito, que permitan aprovechar legalmente, como respaldo más seguro, las garantías que otorgan los certificados de depósito emitidos por estos almacenes, ya sea aquellos que cuentan con sus propias instalaciones o que son habilitados por sus propias almacenadoras, así como constituir registros electrónicos en estos almacenes.

3. Realizar acciones para mejorar productos y programas para mitigación de riesgos

Mejorar la regulación operativa de los almacenes

- Se requiere una regulación operativa. Si bien se ha intentado disminuir el riesgo con esquemas de auto-regulación (almacén seguro) se requiere regulación para evitar la concentración.

- Emitir regulación operativa tomando como base almacén seguro.

- Fortalecer y hacer ágiles los procedimientos de sanción y penas por fraude aplicables a los responsables por los almacenes incumplidos, ya sea el bodeguero habilitado o el almacenador.

- Constituir un registro electrónico de CDs (para facilitar el endoso de las garantías).

4. Mejorar esquemas de cobertura de precios y operarlos a través de la Banca de Desarrollo

4.1. La AXC debe establecerse con contratos a precio spot, no a precio fijo

- Para que el mercado se desarrolle, se deben crear cuentas individuales para que los productores sigan sus posiciones. Los productores deben tener la libertad para decidir cómo gestionan el riesgo.

- Los apoyos a las coberturas podrían otorgarse a través de la Banca de Desarrollo, con la correduría que seleccionen los productores, para administrarse en vinculación con el crédito.

- Se usarían las coberturas para respaldar el pago de los créditos y así reducir el riesgo de crédito por variaciones a precios. Ello permitiría incrementar líneas de crédito o reducir tasas de interés.

- Los productores muy pequeños podrían atenderse con seguros que protejan caídas de precios.

Hay que utilizar mejor las coberturas de precios y operarlas a través de mecanismos seguros, como la propia

Banca de Desarrollo. Hoy una gran parte de estas coberturas de precios son manejadas a través de Aserca, y requerimos ser capaces de darles la oportunidad a los propios productores de elegir las coberturas que requieren en el mercado, para cubrir mejor sus posiciones y obtener una protección óptima para su ingreso y para su producción, de tal forma que desarrollemos un mercado más transparente y acompañemos el crédito con ello, que permita aprovechar el propio beneficio de obtener coberturas para garantizar la recuperación de los créditos. De esta forma podría participar el mayor número de agentes en el otorgamiento de financiamientos para los pequeños productores.

4. Mejorar esquemas de cobertura de precios y operarlos a través de la Banca de Desarrollo

4.2. Impulsar el establecimiento de una bolsa agropecuaria en México

- Establecer un mercado de físicos en México proporcionaría transparencia a los productores y consumidores.
- Con ello se generarían precios que reflejarían la situación específica del mercado nacional.
- Asimismo se podrían crear instrumentos de mitigación de riesgo adecuados para el país.
- Ello requiere de la competencia libre de los jugadores para que haya liquidez, y de plena credibilidad de que los participantes del mercado cumplirán los contratos. Dicho desarrollo no se puede hacer mientras ASERCA acapare las coberturas.

Tenemos que mejorar el uso de factores como el agua y la tierra. Para efectos de los propios créditos, hay que agilizar y simplificar los procedimientos en el programa de certificación de derechos ejidales y la titulación de solares, por ejemplo, que permitan a los pequeños productores que tienen la tierra poder utilizarla como garantía para hacer sujetos de crédito de las propias instituciones.

La Banca de Desarrollo requiere reglas de coordinación que la enfoquen a la población que tiene dificultad para acceder al crédito. Tenemos que igualar los subsidios en los puntos de tasas de interés que se otorgan a través de las instituciones de Banca de Desarrollo, igualando, no generando una competencia sino buscando un beneficio mayor para los pequeños y medianos productores.

Buscar que la propia Banca de Desarrollo, que actúa en primer piso, centre sus esfuerzos de otorgamiento cre-

diticio hacia aquellos productores que no son atendidos hoy por los canales privados para que podamos ampliar la penetración en el sector. Evidentemente, la parte que nos toca en el caso de FIRA es impulsar la ampliación del sector financiero para penetrar más y llegar hacia aquellos sectores que tienen una mayor dificultad para conseguir el crédito.

5. Mejorar el uso de factores de producción: agua y tierra

- El activo más importante de los productores es su tierra, por lo que el mecanismo más efectivo para facilitar su acceso al crédito sería permitir que la tierra se usara como garantía.
- Agilizar y simplificar los procedimientos especificados en el Programa de Certificación de Derechos Ejidales y Titulación de Solares (PROCEDE).
- La escasez de agua pone en riesgo la viabilidad de la actividad agropecuaria.
- Sería deseable que se pudieran utilizar en garantía los derechos de uso de agua asociado a predios, para incrementar la capacidad de toma de crédito.

6. Las instituciones de Banca de Desarrollo deben coordinarse para mejorar la atención

La Banca de Desarrollo requiere reglas de coordinación que la enfoquen en la población sin acceso al crédito:

- Igualar los subsidios en puntos de tasas de interés entre instituciones de Banca de Desarrollo.
- La Banca de Desarrollo de primer piso, FNDAR, debería centrarse en el crédito a clientes y proyectos de menor tamaño.
- La competencia entre la banca pública y la privada pone en riesgo la sustentabilidad de los últimos y por tanto la continuidad de la disponibilidad de servicios financieros.
- Se debe preferir transferir a los clientes así como nuevos productores de la Banca de Desarrollo a los intermediarios privados.

Es preferible transferir los clientes que ya han funcionado en el mercado a la banca privada para que los recursos públicos puedan multiplicarse y llegar a aquellos productores que tienen mayor dificultad en el acceso al crédito.