

ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MÉXICO

70 CONVENCION BANCARIA

“LA BANCA: ALIADA ESTRATÉGICA DEL DESARROLLO”

Hotel The Fairmont Acapulco Princess

Versión Estenográfica

Acapulco, Gro., 22 de Marzo de 2007.

FORO DE FINANCIAMIENTO AL DESARROLLO SECTOR AGROPECUARIO



PANEL 3: SECTOR AGROPECUARIO

JUAN CARLOS CORTÉS

Vicepresidente de Financiamiento Rural
del Consejo Nacional Agropecuario

- **ROBERTO MENA, Moderador:** Amigos, continuando con nuestro Programa, vamos a la tercera y última parte de esta serie de Foro sobre Financiamiento al Desarrollo. En este momento toca el turno al Financiamiento al Sector Agropecuario.

Y para iniciar, desde luego con el agradecimiento de la Asociación de Bancos por su presencia y participación vamos a iniciar con el licenciado Juan Carlos Cortés, quien es Vicepresidente de Financiamiento Rural del Consejo Nacional Agropecuario.

Él es nacido en la Ciudad de México, en el ámbito empresarial es productor de café en la Sierra Norte del Estado de Puebla. Desde 1990 inició la creación de

protección agropecuaria, que es una institución financiera aseguradora, especializada en el sector agropecuario y especialmente de capital privado.

Es egresado en economía del Instituto Tecnológico Autónomo de México y en el propio ITAM tiene maestrías en políticas públicas.

Durante lo que fue su etapa de preparación académica, su actividad extracurricular se centró en actividades de representación, tanto a nivel universitario, como a nivel nacional, siendo Presidente de la Sociedad de Alumnos de Economía del ITAM, y en el desarrollo de su carrera profesional, ha participado como economista en proyectos de investigación.

De manera que nos complace mucho en la Asociación, darle una cordial bienvenida a Juan Carlos Cortés, con su participación en este Foro sobre Financiamiento al Sector Agropecuario.

Muchas gracias.



- **JUAN CARLOS CORTÉS:** Buenas tardes.

Antes que nada quisiera agradecer la oportunidad que nos brinda la Asociación de Bancos de México, la ABM, por la oportunidad de estar en su Convención, y en especial en este Foro.

Para nosotros la ABM es un Organismo cúpula hermano, con el cual hemos tenido una relación muy fructífera a través de los años, una relación intensa, en un tema que es prioritario para nuestro sector, en todo América Latina, los sectores agropecuarios somos deficitarios netos en flujos de financiamiento y capital, y por lo tanto, la parte de financiamiento ocupa una de las variables o es una de las variables más importantes para nuestro crecimiento de desarrollo.

Por eso, esta relación con la ABM y esta oportunidad de estar aquí es sumamente estimada por el Consejo Nacional Agropecuario y por supuesto compartir el panel también con FIRA, Institución que para nosotros es más que fundamental, también es una gran oportunidad y un privilegio.

Nuestra participación aquí es como organismo cúpula del sector agropecuario. En esta relación que hemos tenido ya de mucho tiempo con la ABM, hemos podido constatar la importancia que tiene el tema de financiamiento para nuestro sector.

El CNA su membresía representa aproximadamente el 70 por ciento del PIB agrícola, 85 por ciento del PIB agropecuario, 75 por ciento del PIB agroindustrial, y 75 por ciento de las exportaciones agroalimentarias.

Básicamente nuestra membresía representa toda la cadena de producción, comercialización y valor del sector agroalimentario mexicano.

Tenemos representación en todo el país y en todos los subsectores, y como les decía, una estrecha relación con la ABM.

Hemos tenido actividades conjuntas, una de ellas que sobresale y llevamos a cabo varios foros regionales hace un par de años, de los cuales partieron gran parte de las propuestas que en este momento vamos a comentar y que llevaron a identificar por regiones las necesidades de financiamiento y el trabajo conjunto que podíamos realizar ABM-CNA.

Creo que en un Foro de Financiamiento al Sector Agropecuario, antes que nada hay que destacar la importancia que tiene nuestro sector y el área de oportunidades que es.

El sector agropecuario mexicano representa en cuanto a PIB, el 9.7 por ciento del total, en cuanto a población en el PIB, en el 24.6 por ciento de los mexicanos, generamos el 22.5 por ciento de los empleos, y la inversión extranjera directa, 7.1 por ciento de lo que se dedica a él.

Es un sector en crecimiento, hemos sido un sector muy dinámico en los últimos años, con tasas de crecimiento en el PIB total, agroalimentario, en el PIB agrícola y agroindustrial muy relevantes; hemos crecido varios años por arriba de la economía. Ahorita tenemos, como ustedes conocen, un cambio estructural, sobre todo en materia de granos, con el desarrollo de los

combustibles que ha propiciado un área de oportunidad muy relevante, para los productores agrícolas de México.

En la parte pecuaria también, el comportamiento del sector ha sido muy dinámico; en carne, en huevo, en leche, en prácticamente todas las áreas del sector pecuario; y en materia de exportaciones el sector agropecuario agroalimentario ha mostrado en los últimos 5 ó 6 años, un dinamismo también superior en muchos años a lo que ha mostrado la economía mexicana.

Entonces, es un sector que se ha vuelto eficiente, un sector muy competitivo y un sector que es capaz de competir con economías como la americana, que es nuestro socio comercial altamente subsidiadas, con transferencias netas de recursos fiscales, mucho mayores de las que tenemos nosotros. Sin embargo, hemos logrado un nivel de desarrollo y de competitividad importante.

Hoy tenemos una oportunidad relevante, el clima nos ha favorecido, hay una coyuntura en las zonas de riesgo muy relevantes, tenemos los mayores volúmenes de agua de los últimos 10 años.

Y en cuanto a la decisión de política pública del estado mexicano de apoyar el desarrollo del sector, también es un hecho que hay que destacar.

El presupuesto al sector agropecuario ha venido creciendo en términos reales de manera relevante y no solamente el presupuesto del sector agropecuario, sino el presupuesto de instrumentos, que son complemento del financiamiento, como la parte de seguro, de cobertura de precios, también ha sido significativo.

Y bueno, con estos indicadores que hemos mostrado habría que compararlo con lo que sucede en otras economías; por ejemplo, la Americana, en Estados Unidos se financian los saldos de cartera hacia el sector, equivalentes al 74.2 por ciento del valor de la producción del sector, cuando en México apenas alcanza un 15, 16 por ciento.

Eso implica que hay un área de oportunidad muy relevante. Somos un sector en crecimiento, un sector competitivo, con un amplio desarrollo de mercado interno y el mercado internacional, y todavía con un potencial de crecimiento en nuestro sector en materia de financiamiento muy relevante.

La colocación de crédito al sector en los últimos años ha venido creciendo, seguramente Rodrigo y Anatol mencionarán este dato, ha sido creciente, pero

sin embargo todavía tenemos algunos retos y algunas variables que debemos de componer, y algunos retos que debemos de vencer, principalmente en términos de concentración de Cartera y una concentración importante en la Cartera en los últimos años en términos del financiamiento al sector primario, que es una de las variables fundamentales de nuestro sector, y en donde tenemos más ventajas en este momento, ha crecido sustancialmente el financiamiento al área comercial y de servicios.

Hemos tenido algunas contracciones en la parte del financiamiento al sector primario y al sector industrial.

Y por supuesto, hablando del Sur Sureste. En el Sur Sureste México tiene condiciones naturales, crear un margen de competitividad importante. Habría nada más tomar en cuenta lo que hacen hoy los centroamericanos en los mercados de la Costa Oeste Americana, y cómo compiten con los mexicanos abiertamente con condiciones a veces más ventajosas, lo cual implica que nuestro Sur Sureste tendría esas mismas oportunidades.

Es importante voltear hacia esa zona.

Y nuestras propuestas, como ya mencioné, se basan principalmente en la relación que hemos tenido con la ABM en los últimos 4 años, 3 años, en los Foros que hemos realizado, los trabajos conjuntos, y por supuesto en una relación constructiva, muy positiva, que hemos tenido con FIRA, que es la Banca de Desarrollo, que es el elemento fundamental el tema de financiamiento comercial al sector agropecuario.

Uno, creemos que sería muy importante poder desarrollar modelos paramétricos en cuatro, cinco cultivos, básicamente el sector primario, que permitieran una autorización mas expedita y simplificar la parte de trámites, sobre todo para los productores pequeños y medianos. Es un punto que, estamos seguros, tendría resultados inmediatos.

Creemos que el tema de garantías es un tema que hay que revisar, sobre todo las condiciones actuales en cuanto a precio, a la cobertura que está otorgando y a sus reglas de operación. Las garantías constituyen un elemento muy importante para que la Banca Comercial pueda y decida ir al sector agropecuario.

Las paraфинancieras, estos distribuidores de crédito no formales, que no son parte del sistema financiero, pero que sin embargo se han convertido en un elemento fundamental para la Banca y para los productores; son los intermediarios que están entre el Banco Comercial y el productor en el sector agropecuario.

También creemos que es un punto importante el revisar la normativa que existe hoy FIRA, Banca, Paraфинanciera; el tema de subsidios a tasa; hacer un replanteamiento para racionalizar su uso y orientarlo principalmente a productores pequeños y medianos, y al sector primario.

El tema de segmentar a los productores. Hoy tenemos tres segmentos: PD-1, PD-2, PD-3, y son categorías en las cuales estatifican a los productores, y en base a las cuales se realizan y se otorgan los Programas de Financiamiento, Garantías, Subsidios. Creemos que hay que actualizar.

Este tema del sector agropecuario ha cambiado, y ha cambiado sustancialmente.

La alianza con otras entidades. Aquí hemos comentado mucho la posibilidad de que FIRA, ABM y CNA, podamos hacer una alianza estratégica, por ejemplo, con la Secretaria de Agricultura, para poder utilizar estos programas, como el de garantías liquidas, de manera más expedita, en un Acuerdo común, con objetivos muy claros en el tiempo.

Y el tema de financiamiento a largo plazo. El sector agropecuario es un sector, cuyos proyectos, por ejemplo hacer café o hacer nogal, o hacer cítricos, son proyectos cuya maduración involucran un número de años que van más allá de lo que hoy los Bancos comerciales pueden otorgar como financiamiento.

Y aquí es un tema que es importante, porque la creación de plantación es básicamente la creación de activos en el sector. Y no solamente plantaciones, sino industria o la industria, transformación.

Entonces, el tema de financiamiento a largo plazo también creemos que es un tema importante que hay que revisar.

Y por supuesto la relación conjunta de la Asociación de Bancos de México con FIRA y el Consejo Nacional Agropecuario, hemos platicado bastante lo que podemos hacer conjuntamente en términos de promoción, que ya lo hemos

hecho con estos Foros que les mencionaba, en temas de relación con las autoridades tanto con el Congreso como con el Poder Ejecutivo.

El sector agropecuario depende de manera importante de las decisiones de política pública del Estado, no solamente en México, en casi todo el mundo.

Entonces, es muy importante este trabajo, que nos lleva, nos llevaría a poder obtener resultados concretos de apoyos específicos para ciertos sectores del sector agropecuario.

El tema de capital de riesgo, hemos creado con la Secretaría de Hacienda, el Consejo Nacional Agropecuario, un fideicomiso de inversión de capital en agronegocios, es un fideicomiso privado, que tiene ya una operación inicial en 8 Estados, y con el cual creemos que podemos tener una sinergia muy interesante; ya la hemos comentado con varios Bancos, y por supuesto la relación con Gobiernos Estatales.

Señores, muchísimas gracias por la oportunidad. Agradezco su atención. Quedo a sus órdenes.



ANATOL VON HAHN

Vicepresidente de la Asociación de Bancos de México

- **MODERADOR:** Continuando con nuestro Programa, el siguiente panelista es Anatol Von Hahn, quien es Vicepresidente de la Asociación de Bancos de México.

Ustedes saben muy bien que él llegó a México desde el año 2000 para hacerse cargo de Scotia Bank y a partir de 2003 agregó el cargo de Presidente y siguió, además de la Dirección General del propio Banco, a donde ingresó desde hace más de 20 años allá en Toronto Canadá.

De manera que como Vicepresidente de la Asociación y como encargado de una de las instituciones financieras de México y grupos financieros, le damos una cordial bienvenida a Anatol.

- **ANATOL VON HAHN:** Gracias.

Déjenme empezar, antes de ir a la presentación formal, es decir que en el último tiempo me ha tocado trabajar precisamente para ver cómo podemos hacerlo en conjunto en trabajo en equipo con Juan Carlos, con Rodrigo y diferentes Instituciones.

Para esta hora, ahora hay algo en que vamos a estar en conjunto, pediría que hagamos el logo de la Asociación de Bancos, que para esta ahora van a ser los agroindustrias banqueros de México. Ojalá y que la prensa no lo escriba, sino Marcos Martínez y Enrique se van a enojar.

Y el color, como ven, de este año, es verde. Y para nosotros hablamos que quizá es algo bien simbólico, porque el trabajo que estamos haciendo en conjunto no es solamente para estas presentaciones, sino es que tengamos los resultados.

El éxito de esto va a ser si en conjunto podemos trabajar con todas las diferentes Entidades que necesitamos trabajar para poder llegar hacia un norte, y ese norte es de poder apoyar más al sector agropecuario.

Yo voy, en estos próximos 15 minutos y unos 11 slides que vamos a ver, es que queremos ver qué tenemos que hacer en conjunto. En parte, ya lo mencionó Juan Carlos y agregaríamos unas otras recomendaciones.

Pero para poder influenciar el futuro, es bien importante que entendamos dónde estamos, y el pasado que nos ha hecho llegar a donde estamos ahora.

Vamos muy brevemente a ver, qué es lo que pasó entre 1994 y 2002, de 2002 al presente y después vamos a hablar precisamente del futuro con unas recomendaciones en tres áreas específicas de cómo ir en adelante.

Quizá algo que nos une, el por qué esto es importante, es que al fin del día estamos afectando a unas 25 millones de casas, aproximadamente 14 por ciento de la fuerza laboral, y el 90 por ciento de lo que se come en México. Y como acabamos de ver, casi el 10 por ciento del PIB.

Si vemos esta primera slide que tenemos aquí, hasta en 1994, teníamos una Banca que estuvo prestando, como pueden ver en la parte azul y tenía una cartera vencida relativamente chica, aunque sí hay que acordarse de entre 1990 y 1994, la cartera vencida sí creció y hay varias razones por ello, una de las cuales es que empezó a decrecer y prestar algo más agresivamente.

Pero por otro lado también, el apoyo de la Banca Gubernamental o de Desarrollo, también en ese período, se redujo algo.

Si vemos lo que pasó entre 1995 y 1998, vemos que la cartera vencida creció a un ritmo impresionante, al mismo tiempo. Muchas de las relaciones que había con el sector agropecuario, se fueron al área de cobranza, ya no al área de crecer el negocio y por ende vemos que el portafolio vigente o la parte azul, decrece en unos montos muy importantes.

De 1998 hasta 2002 la tendencia es que la vencida sí empieza a bajar, pero la vigente no crece para nada. Así que la realidad ha visto el punto de vista de los Bancos, y aquí hay unas notables excepciones. Algunas instituciones, muy pocas, sí continuaron a prestar, pero la mayoría no lo estuvo haciendo, mas aún, lo estuvimos cobrando al máximo que podíamos hacer.

En la próxima, aquí podemos ver --y les voy a pedir que para los próximos 3, 4 minutos--, cada uno de nosotros independiente, que es sector o qué área representamos, entramos a lo que es la Banca, cuáles son los riesgos que en ese entonces vimos, y la realidad, esos son los mismos riesgos con los cuales hoy estamos trabajando.

Entonces, el tema de la Banca es cómo mitigar los riesgos y mitigando los riesgos, cómo podemos prestar; al fin ese es nuestro negocio.

El primer riesgo es la aplicación desigual del estado de derecho, inseguridad jurídica en la tenencia de la tierra, invasiones de tierra, movimientos políticos locales, es un riesgo que era latente ahí y es latente hoy en día.

La informalidad, la producción en gran parte es un autoconsumo, baja comercialización y no en todos los casos los empleados fueron remunerados, o son remunerados.

La naturaleza inherente del sector, el tema climático y el efecto que eso tiene, la variedad de precios, cómo uno empieza a prestar y después cómo sale cuando la producción sí sale.

La distribución de la tierra y la rentabilidad de la misma que también es uno de los grandes riesgos que tenemos que considerar, estando en la Banca, y obviamente los aspectos democráticos.

Aquí como ejemplo, la elevada dispersión geográfica, la dificultad de acceso a servicios, la elevada migración que tenemos hacia los Estados Unidos y el tema

del envejecimiento, una estadística en el envejecimiento, el 55 por ciento de las personas que están en el campo, tienen 50 ó más años.

Ahora, no obstante estos riesgos y los problemas, sí hay que reconocer que durante este período --y ahora me vengo hasta el presente y vamos a ver uno o dos slides más adelante--, qué es lo que ha pasado en los últimos 3, 4 años. Pero qué es lo que ocurrió, es que mucho estuvo pasando en México, no solamente en el sector agropecuario, sino lo que las autoridades hicieron. La Ley de Concursos Mercantiles, la mejor regulación prudencial.

La autoridad a la CNBV para atender situaciones de deterioro financiero, desde acciones correctivas tempranas, hasta la quiebra para el Sector Financiero.

Añadir mejores prácticas de Gobierno Corporativo;

Liquidación de BANRURAL y la Creación de la Financiero RURAL y BANSEFI.

El impulso al crédito vía instituciones de fomento al campo y las SOFOLES.

Diversas reformas para intermediarios financieros y no bancarios.

Mejoramiento del Buró de Crédito, que lo hemos visto y oído también en los últimos dos paneles, y es muy importante, pero todavía, como vamos a ver, hay oportunidades que mejorar.

Reforma a la Ley de Mercado de Valores, el famoso CATS, donde ahí la transparencia de los costos anuales totales.

Al mismo tiempo también el Sistema Financiero se benefició, tanto en la situación macroeconómica, como muchas propias acciones que la Banca tomó.

Ahora podemos ver qué es lo que ocurrió entre los años 2003, hasta el presente:

Aquí tenemos que había un crecimiento, tanto en los fondos directos de la Banca comercial, los fondos FIRA, vía la Banca comercial u otros intermediarios, particularmente las SOFOLES.

Esos sí estuvieron creciendo y la cartera vencida sí estuvo bajando.

Y aquí no estamos mostrando porcentajes, sino en miles de millones de pesos.

Que la historia aquí es buena, pero no suficiente.

Un tema con el cual creo que es muy importante aquí hacer un paréntesis, es que los Bancos, y hay unas excepciones, pero en general y los números grandes de los Bancos, demuestran que en los últimos años, desde la crisis, no hemos dado la atención al Sector Agro, como lo hemos dado a otros sectores.

En la presentación que hizo Luis Peña mostró el sector en términos de hipoteca, el consumo, tarjetas de crédito y el crecimiento que ha tenido, hasta en las PYMES, el crecimiento que ha tenido.

La realidad, por las razones que sean, algunas de las cuales que ya hemos mostrado, el Sector Agro no ha recibido esa misma atención. Y regresa, en mi opinión, en términos de los Bancos, al tema tanto macro, que ocurrió post-crisis, como al tema de los deferentes riesgos, que se mide en este sector.

Así que aquí creo que podemos concluir: hemos hecho bien estos últimos años, pero claramente no es suficiente para un sector que es tan importante y es tan grande como Juan Carlos acaba de mostrarnos.

Ahora, dado eso, el futuro del sector puede ser mucho más prometedor, si trabajamos en conjunto. Creo que es el mensaje fuerte que sale de los paneles:

Sola la Banca no lo puede hacer. En conjunto, entre lo que es la Banca de Desarrollo y lo que son los productores, si pensamos que podemos hacerlo.

Vamos a poner unas 13 recomendaciones en total, divididas en el Estado de Derecho, Banca de Desarrollo y la Regulación y Supervisión, que pensamos, actuamos y trabajamos en conjunto. Si corregimos o apoyamos o desarrollamos o continuamos el desarrollo en estos puntos, sí vamos a poder lograr que la Banca no solamente apoye, sino que apoye proporcionalmente, como lo veremos hacer, al Sector Agro.

Si vamos ahora al Estado de Derecho, las cinco acciones que pensamos que hay que hacer son:

Primero, mejorar la calidad de la impartición de justicia.

Segundo, Modernizar los Registros Públicos de la Propiedad y del Comercio.

Tercero, impulsar el funcionamiento de los Registros de Garantías de Bienes,

Cuarto, analizar la factibilidad de tener registros únicos de la Propiedad Rural.

Y quinto, homologar la legislación federal y estatal que rigen de las operaciones de crédito al sector.

Aquí no están homologadas y causa muchos problemas para los Bancos de poder prestar en el Sector Agropecuario.

Si vamos a las cuatro recomendaciones donde tenemos que trabajar, pensamos que tenemos que trabajar en conjunto para lo que es la Banca de Desarrollo.

Primero, homologar los programas –y eso ya Juan Carlos acaba de mencionarlo--; los procesos operativos y criterios de supervisión entre sus distintas agencias y Entidades del Gobierno Federal, haciéndolos compatibles con los de la Banca Comercial.

Aquí podemos ahorrar costos, que al fin del día los costos no es quién los tiene que cubrir, al fin el consumidor los paga en una u otra forma. Aquí pensamos que puede haber una muy buena efficientización.

Segundo, reducir el nivel de riesgo a través de programas de garantías, con mayores recursos y cobertura para el Sector Agro.

Tres, establecer reglas claras, plazos y procesos de recuperación, definidos para todos los programas de apoyo.

Y cuarto, mejorar los programas de estímulos para el financiamiento del Sector Agropecuario.

Si vamos al tema de regulación y supervisión de vuelta, pensamos que aquí hay una oportunidad de reducir los costos y también mejorar los tiempos de respuesta y alinear lo que son las necesidades, tanto de regulación y de supervisión y poder ejecutar más rápido, lo que son las necesidades de los clientes.

Al final del día esto es un tema de coordinación, es de trabajar en conjunto, tener muy claro lo que son los objetivos y después alinearlos.

Primero, simplificarla y homologarla para fomentar una mayor integración del sector agropecuario al sistema bancario, y aquí van a tener que trabajar muy de mano a mano.

Segundo, ampliar la cobertura de operaciones en el Buró de Crédito, incorporando a los acreditados agropecuarios.

Tercero, consensar entre el sector público y la Banca comercial una definición única, clara y fácilmente observable, de lo que es una empresa agropecuaria pequeña. Esto lo acabamos de oír también como uno de los requisitos que tiene la empresa PYMES, que tenemos que tener definiciones claras y aquí sí nos podemos alinear.

Cuarto, es ampliar la definición del término agropecuario para efectos de registrar los créditos hacia ese sector, ya que la definición actual considera únicamente el financiamiento a aquellas actividades que se circunscriben al sector primario.

Creo que estas 13 recomendaciones si actuamos en ellas, trabajamos en ellas, y parece relativamente fácil, pero cada una de ellas tiene muchos puntos en los cuales vamos a tener que trabajar en conjunto, pero es en términos de trabajar en conjunto. Si logramos hacer eso y no creemos que debe quedar ni debe tomar mucho tiempo, salvo que debemos hacer relativamente rápido, entonces sí podemos en conjunto apoyar a más de 25 millones de habitantes, donde 14 por ciento de la fuerza laboral trabaja, donde 90 por ciento de lo que nosotros comemos en México se produce, el tercer exportador más grande de lo que es alimentos en el mundo y el destino de casi 2 por ciento del PIB de impuestos de los mexicanos que se canalizar para este impulso.

Este es el motor que genera alrededor del 4 por ciento alrededor de nuestra economía y sí la Banca tiene que participar mucho más que lo que hemos hecho. Las razones que sean son del pasado, sí tenemos que entender el pasado y entender los riesgos, mitigando esos riesgos con estas 13 recomendaciones pensamos que podemos crecer a las cifras que mañana se va a estar anunciando a las cuales queremos llegar en los diferentes sectores, pero para esta hora en el sector agropecuario.

Muchas gracias.



RODRIGO SÁNCHEZ MÚJICA
Director General de FIRA

- **MODERADOR:** Muchas gracias, Anatol.

Y para cerrar este ciclo del tercero de los Foros, dedicados al Financiamiento del Desarrollo, presentamos y damos una cordial bienvenida al licenciado Rodrigo Sánchez Mújica, quien es Director General del Fondo FIRA.

Él es licenciado en Economía por la UNAM y también con estudios de maestría en Economía en la New School University de Nueva York. También ha realizado estudios de alta dirección de empresas en el IPADE, de administración de riesgo crediticio en Euromoney México, de administración de instituciones financieras en Euromoney Inglaterra, derivados y opciones financieras del IMERVAL y alta dirección de entidades públicas en el INAP, el Instituto Nacional de Administración Pública.

Ha ocupado diversos cargos en el ámbito financiero del sector público, desde Financiera Rural y Banco Nacional de Crédito Rural, hasta Nacional Financiera y BANOBRAS.

Le damos una cordial bienvenida a Rodrigo Sánchez Mújica.

- LIC. RODRIGO SÁNCHEZ MÚJICA: Muchas gracias. Muy buenas tardes.

Me congratula estar en esta Reunión donde sabemos consultar a los productores con los Bancos y con la Banca de Desarrollo que nos apoya. Creo que debemos hacer muchas reuniones más como ésta, porque muchas veces lo que pasa es que con nosotros vienen los productores y dicen que no es financiamiento.

En nuestro punto de vista de la Banca sí hay crédito, hay recursos, pero no hay proyectos. Y desde el punto de vista de nosotros estamos haciendo las cosas para que los recursos realmente bajen a los productores.

Entonces, creo que reuniones como ésta las debemos hacer en todo el país para que realmente el trabajo que estamos haciendo tenga una concreción del resultado que nosotros queremos.

Creo que difícilmente vamos a diferir en los diagnósticos que se han hecho aquí. Yo tengo aquí en mi presentación un diagnóstico y qué bueno que me antecedió en el uso de la palabra, porque como dijo Alejandro Filipo de Barcelona: "Ya no me dejaron nada" Pero de todas maneras yo sí quisiera enfatizar en algunas cuestiones, cómo vemos nosotros la situación.

Pasamos a la primera. Se comentó de las ventajas que tiene el tener un sistema financiero estable, y yo quisiera hacer énfasis en la gráfica de acá abajo, en donde vemos la línea de morosidad que tiene la cartera agropecuaria.

Anatol se quedó en los años malos, ya no hizo mención tanto de la parte porcentual, sino nada más mencionó una cantidad, pero si vemos la gráfica la caída ha sido verdaderamente dramática. Esto que debería de ser una señal muy positiva para los gastos, para que cambien su percepción del riesgo en el sector agrícola es algo que tenemos que difundir más, a lo mejor nos ha faltado mercadotecnia, los que ya llevamos más años en esto nos quedamos con esa idea de que el sector agrícola, el sector rural era un sector riesgoso.

Sin embargo, la estadística no nos muestra eso, nos muestra todo lo contrario. Aquí vemos únicamente lo que es el financiamiento a la Banca Comercial, sin embargo en la Financiera Rural, el organismo que sustituyó al Banco Rural,

entre público y con toda la connotación que eso puede tener, que puede tener una normatividad un poco diferente a la que tienen los Bancos, ahí la cartera vencida anda en estos niveles también; ahí la cartera vencida no llega al 3 por ciento cuando en el Banco Rural que lo antecedió la cartera vencida al final era de 50 por ciento.

Entonces, creo que estamos haciendo las cosas mejor en los Bancos. Creo que también hemos tenido éxito en abatir la estructura de no pago que existía en el sector rural. La gente ya entendió, a veces no por las buenas, pero ya entendió que los créditos se tienen que pagar. Y eso ha sido muy bueno en general para el sector. Sin embargo, todavía hay algunos factores que limitan el acceso al financiamiento.

Este es el resultado de un estudio que hicimos nosotros. Ya se sabe que una buena parte de la población no tiene acceso a sucursales bancarias, solamente el 5.4 sigue sin obtener crédito formal, y el 11.6 sigue sin obtenerlo informal. Este 11.6, que sigue siendo una parte relativamente baja de los productores rurales, pero que ya tiene financiamiento rural, ese es el mercado de atención inmediata, porque esta gente que está ahí, estos productores sí pagan a los agiotistas, a los usureros que les cobran tasas similares a las nuestras, pero al mes en lugar de al año, les pagan puntualmente.

Los agiotistas no tienen cartera vencida, tienen unos métodos muy eficientes de cobranza. La gente sabe que les tiene que pagar.

Entonces, ahí es donde hay que llegar, porque los productores que están ahí ya demostraron que tienen capacidad de pago, que es lo que realmente nos preocupa a nosotros. Y tan tiene capacidad de pago, que pagan tasas del 60, 70, 80 por ciento anual.

Entonces, aunado a lo que decía Juan Carlos, creo que ahí hay una oportunidad inmediata.

Además, yo veo, y nosotros vemos al Gobierno, al crédito como un instrumento de desarrollo. Si este instrumento no es accesible a los productores, el producto de todas maneras tiene que sembrar y no espera, siembra con los recursos que tiene a la mano. Y si está utilizando recursos caros, lo único que está pasando es que está perdiendo competitividad, y esto es lo que está generando que más gente se salga de la producción en el campo y otro tipo de problemas.

Entonces, yo creo que ahí tenemos un mercado muy claro.

Esto ya ha sido muy comentado, básicamente aquí de lo que se trata y lo que ha hecho FIRA en los últimos años es tratar de mitigar todos los riesgos que existen en el sector rural, de manera de hacer más accesible los fondos que se tienen.

¿Qué hemos hecho? Bueno, en primer lugar con productos más fáciles de entender para los productores, como la tasa fija, las garantías. Muchos años se dijo que el problema para no prestar en el campo, era la falta de garantías, el problema de la inseguridad, que ya mencionó Anatol. Bueno, estamos otorgando las garantías, que en algunos casos llegan a ser hasta el 90 por ciento del crédito.

¿Esto qué quiere decir? Que buena parte del riesgo está siendo trasladado a la Banca de Desarrollo. Esto tampoco es sano, porque estamos nosotros percibiendo que dentro de la Banca los créditos que tienen más garantía o un porcentaje mayor de garantía, son aquellos créditos que tienen también un índice de morosidad mayor.

¿Qué quiere decir? Que la Banca está descansando en la estructura del FIRA y en los apoyos del FIRA para canalizar recursos con muy bajo riesgo.

Creo que idealmente las garantías tienen que ir bajando en la penetración, para que el riesgo vaya siendo asumido paulatinamente, y digo "paulatinamente" por la Banca.

Necesitamos también ampliar los canales de distribución. Actualmente trabajamos con 19 Bancos, pero la Cartera está muy concentrada, son 4 ó 5 Bancos que concentran alrededor del 70, 75 por ciento del Fondeo de FIRA.

Entonces, creo que por ahí también hay mucho que hacer. Hay Bancos que participan de manera muy incipiente en el financiamiento agropecuario, hay Bancos nuevos, algunos no van a estar en el sector rural, otros sí, los invitamos a que estén ahí. Creemos que es buen negocio prestar en el campo, prestar sobre todo a los productores de menores ingresos.

La Banca es y seguirá siendo por mucho tiempo el intermediario financiero más importante para nosotros.

En la actual el 92, 93 por ciento de los recursos de FIRA se canalizan a través de la Banca, y aunque tengamos 63 intermediarios financieros no bancarios, estos no pintan todavía en lo que es el panorama y la distribución de recursos del Fideicomiso.

También debemos avanzar más en el financiamiento a toda la cadena productiva. Ahí tenemos un producto que es el Financiamiento estructurado, donde se le da el crédito a una empresa grande, para que desarrolle a sus proveedores, y el proveedor tenga desde el contrato, desde la agricultura por contrato, precios garantizados de su producto a los niveles que se acorde en el mercado.

Y la empresa grande tiene la certeza del abasto, del producto que necesita, con la calidad, la homogeneidad y el precio también conocido.

De antemano, debemos de trabajar mucho más en esto del financiamiento estructural. Yo creo que para allá debe de ir el sector agrícola, el sector agropecuario. El problema muchas veces no es tanto un problema de producción, sino que es un problema de comercialización, y debemos de trabajar mucho más en eso.

También ponemos a disposición de los Bancos el área que nosotros llamamos muy pomposamente "inteligencia sectorial". Aquí tenemos un área específica que está detectando oportunidades de negocio en el campo, que está detectando también mecanismos de cobertura para mitigar los riesgos, no sólo el riesgo financiero y crediticio, sino también el riesgo climático, y otros riesgos a los que está expuesta la agricultura, donde Juan Carlos es experto.

Entonces, esta es un área, quiero decir, poco utilizada de FIRA, que los invito a que la conozcan, a lo mejor no es necesario, y la idea es no que cada Banco tenga un área de desarrollo de negocios, como ésta, sino que nosotros la ponemos a disposición del Banco como un servicio adicional, que también le va a permitir abatir sus costos.

En esta gráfica se ve cuál ha sido el crecimiento. Ya se comentó. La línea roja muestra una tasa de crecimiento anual, que es el 13 por ciento, lo cual es bueno, ha crecido 2.7 veces; y la línea de abajo, que es la que nos preocupa más, es el financiamiento a los pequeños y a los medianos productores.

Aquí el crecimiento anual medio ha sido del 15 por ciento, ha crecido 3 veces en los últimos 8 años; sin embargo, observamos una pérdida de dinamismo en los últimos años.

Creo que ahí hay un área de oportunidad también, ha crecido mucho el financiamiento al campo, pero ha crecido sobre todo en las empresas grandes y viendo ya con la gráfica de Juan Carlos, viene la explicación. Nos hemos ido más a financiar la comercialización que la producción, y esto también es obvio, no quiero decir que sea malo, pero es la parte más fácil del proceso.

Entonces, hay que irnos más abajo a la parte primaria.

La siguiente parte, aprovechando el cambio de la Administración Federal y también que hubo un cambio en la Dirección de FIRA, hemos diseñado una nueva estrategia de colocación para este año, básicamente orientada a esos 5 puntos: atender a los pequeños productores.

Aquí no sólo es a los productores primarios, sino también queremos orientarlos a lo que es el desarrollo rural en el mundo, la gente que vive en el campo cada vez se dedica menos a las actividades agropecuarias, cada vez se dedica más al comercio, a los servicios y por ahí es donde hay también un campo enorme de una actuación.

Eventualmente el punto cuatro, la idea es que los productores que ya se gradúen de la Banca de Desarrollo, puedan ser atendidos de manera directa por los Bancos. Eso es un poco, digamos que el objetivo último, la Banca de Desarrollo debe de tener una permanencia en el tiempo; no podemos estar subsidiando permanentemente las actividades y sobre todo no podemos estar apoyando permanentemente a las empresas que no necesitan del apoyo de la Banca de Desarrollo.

Esto ya lo estamos viendo, ya los Bancos para este tipo de clientes grandes, cada vez nos piden menos crédito y más garantía, y próximamente ya no va a ser ni la garantía. Entonces, ya se van a graduar y ya van a pasar por allá. Creo que a eso debemos de aspirar todos.

Quiero nada más abundar, ya se comentó, pero tenemos ya un grupo de trabajo con algunos compromisos para trabajar en estos grandes rubros, la parte de las garantías, la parte de simplificación y adecuación normativa. Eso

es algo que nos preocupa mucho y tiene que ver básicamente con la accesibilidad al crédito.

El crédito en el campo tiene que ser oportuno, eso es lo más importante. Entonces, tenemos que ver la manera de simplificar la tramitología, ya aquí se comentó de parametrizar algunos créditos, estamos trabajando en un credit scoring nosotros y estamos con el compromiso de rediseñar toda esta normativa para que sea lo más simple posible, que tanto los productores como los Bancos, como nosotros, entendamos exactamente lo mismo.

Hay muchas partes de la Norma que requieren interpretación y permanentemente hay ahí controversias, hay negociaciones. Yo creo que eso es algo que no debemos de tener, debe ser una norma transparente y clara y que si dice que pedimos tres papeles, son tres papeles y también ir estableciendo dentro del esquema de calidad que nosotros tenemos, también plazos y términos para autorizar las operaciones o para negarlas, pero que sean conocidas por todos.

Nada más unos comentarios finales, que nada más abundaría. Un poco me detendría yo en el tercero, que ya se comentó aquí también.

La Secretaría de Agricultura, que es el gran ausente en esta reunión, porque la Secretaría de Agricultura tiene más recursos que los que tiene la Banca de Desarrollo para apoyar al campo y estos recursos son a fondo perdido, y a fondo perdido quiere decir perdido, perdido.

Estamos ya platicando con SAGARPA, el Secretario de Agricultura está convencido de que debe de sumar los apoyos del Gobierno a los créditos, que un proyecto que sea prioritario, que desde el punto de vista crediticio no es viable, porque no tiene capacidad de pago, Agricultura para eso está, le puede apoyar con la garantía líquida, le puede dar un subsidio también en el precio, le puede apoyar en la comercialización, le puede apoyar en el almacenamiento, le puede apoyar en el transporte, le puede apoyar en el caso de mejoramiento tecnológico, hasta con 50 por ciento de la adquisición de un tractor, de una maquinaria, un sistema de riego.

Todo eso, si lo juntamos con los recursos crediticios, va a ser que mucha más gente tenga acceso al crédito y también va a hacer que la gente esté preocupada por la productividad de ese proyecto y por la competitividad.

Entonces, no es lo mismo financiar un proyecto, como típicamente lo hacemos, 80 por ciento de apalancamiento, quedando el 40 por ciento. Otro 40 lo pone la Secretaría de Agricultura gratis, y el otro 20 ya lo pone el productor.

Entonces, automáticamente la viabilidad del proyecto, el nivel de riesgo que tiene ese proyecto, baja a la mitad.

Yo creo que por ahí debemos de trabajar muchísimo, y yo quiero añadir a las propuestas que vas a presentar Anatol, hacer reuniones regionales o estatales con los productores, con ustedes, con los Gobiernos de los Estados, que también tienen muchos fondos y tienen los proyectos, para ver de qué manera multiplicamos el crédito y hacemos mucho más productivo, y sobre todo, mejoramos el nivel de la gente en el campo, qué es finalmente de lo que se trata: que pasen de la línea de flotación, donde están actualmente, que nada más producen para pagar el crédito, pero no les alcanza ni para capitalizar, ni para mejorar su nivel de vida.

Entonces, por ahí debemos de ir, y quiero que añadas –con todo respeto, y si es bien vista esta propuesta-- tener estos foros regionales o estatales, donde estemos presentes todos, podamos conjuntar los esfuerzos y que sirva realmente para algo, como un compromiso muy importante de parte nuestra.

Con esto concluiría la presentación.

Muchas gracias.

SESIÓN DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS

- **MODERADOR:** Amigos, pasamos a preguntas que puedan ustedes tener, alguna duda.

- **PREGUNTA:** Buenas tardes a todos los asistentes a este Panel. Le quisiera hacer una pregunta al Director General de FIRA, que es Financiera Rural, y usted hacía hincapié en relación al Fondo Perdido.

Entonces, yo quisiera hacer una reflexión a todos los asistentes a esta Comisión Bancaria, y quiero decirles que en México hay un Artículo en la Constitución que prohíbe los latifundios, entonces debemos recordar que cuando Porfirio Díaz era Presidente de México, la Banca en ese caso financiaba, según la historia, a los agricultores.

En la actualidad la Banca no financia, en este caso la Banca Comercial, sino únicamente Banca de Desarrollo, y a través de Fondo Perdido. Entonces, le quisiera hacer la pregunta de si no habría forma de que regresáramos, en este caso, al latifundio, como es en Estados Unidos, para tener más productividad y más financiamiento.

Gracias.

- **LIC. RODRIGO SÁNCHEZ MÚJICA:** Lo que necesitamos es precisamente esta integración, que haya estos proyectos. Sí, efectivamente, había financiamiento.

Pero yo me atrevería a decir que actualmente –Juan Carlos, me puedes corregir-- la parte de agricultura comercial establecida, no tiene un problema serio de financiamiento. Y aquí, todo lo que dijimos los tres, ninguno dijo que faltaban recursos para el campo, los tres coincidimos en que faltaba hacerlos llegar, pero están, los fondos los tenemos y lo que necesitamos es bajarlos nada más.

- **ANATOL VON HAHN:** Yo quisiera agregar solamente, el trabajo que hemos hecho y estamos haciendo, es de cómo alinear para que efectivamente el

crédito llegue al consumidor que lo necesita, y en una forma eficiente, al cual pensamos que tenemos que trabajar muchísimo, empezando por la Banca, pero por cada uno de los participantes en ese proceso.

- **MODERADOR:** ¿Alguna otra pregunta? De no ser así, las conclusiones finales corren a cargo de Anatol.

- **ANATOL VON HAHN:** Resumiendo un poco los temas que hemos tocado cada uno de nosotros aquí hoy, claramente hay una oportunidad, es un sector grande y es un sector importante.

El objetivo es lo que acabamos de decir, respondiendo a tu pregunta, es: primero, ayudar a un sector que claramente no ha sido tan ayudado como hemos ayudado a otros sectores en México.

También ayudar que eso crezca, y crezca para cada uno de nosotros. Tenemos mucho en común, y creo que eso salió en las tres presentaciones, creo que todos hablaron de eso.

Juan Carlos nos habló de las oportunidades que hay, y la oportunidad grande que vemos cuando nos comparamos con los Estados Unidos.

También claramente hay diferencias, y las diferencias hay porque cada uno tiene un objetivo. El gran desafío nuestro es ver dónde hay la convergencia, y ahí trabajar en conjunto.

También nos queda clarito que el trabajo no es fácil, va a ser difícil, pero es posible; pero también tenemos que trabajar rápido.

Los productores, la Banca de Desarrollo, la Banca Comercial y las utilidades, el sector agropecuario, como mencionaste. El propio BANXICO, con el Fideicomiso de FIRA, las autoridades, la CNBV y otros. El éxito que debemos tener, creo que todo lo hemos mencionado, es si trabajamos en equipo y trabajamos en conjunto.

Rodrigo sacó el tema de la coordinación, pero también de las reuniones y no solamente centralizadamente, sino mucho más aún, descentralizadamente en las regiones, y eso creo que va al tema de la comunicación.

Es verdaderamente enfocar a donde podemos hacer algo, pero sí medirnos con resultados. Así que la coordinación entre nosotros va a ser muy grande.

Eso en mi opinión, muy resumidamente es la conclusión, pero la oportunidad está, el trabajo que tenemos y los grupos de trabajo que ya están o han empezado a trabajar; el desafío es que rápidamente llegamos para que esa curva de crecimiento sea mucho más alto que hemos visto en las tres presentaciones y que el tema de riesgo lo medimos y lo medimos bien y lo mantenemos bajo; al fin si no, ninguno de nosotros tres puede retornar a esta Mesa, esta discusión.

Déjenme agradecer en nombre, ahora de la ABM, de la Asociación de Bancos, a Juan Carlos Cortés, muchísimas gracias, y también Rodrigo Sánchez, muchas gracias por la exposición hoy en día, y creo que el más grande y más importante desafío es que trabajemos en conjunto y que tengamos resultados y rápidamente.

Muchísimas gracias.

- - -o0o- - -