

00861

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

5

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO DE LA
FACULTAD DE ECONOMÍA

rej.

**EL COMPORTAMIENTO DE LAS UNIONES DE
CRÉDITO AGROPECUARIAS EN EL SEXENIO
1988-1994**

(TESIS DE MAESTRÍA)

Economía

PRESENTA: BEATRIZ MARTÍNEZ DOMÍNGUEZ

ASESOR: DR. GERARDO FUJII GAMBERO

MÉXICO, D.F. ABRIL DE 1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INTRODUCCIÓN

I.	INTEGRACIÓN DE LA AGRICULTURA A LAS LAS RELACIONES DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA	11
	A. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LA UNIDAD SOCIOECONÓMICA CAMPESINA	13
	B. ORIGEN Y DESTINO DE LOS INGRESOS DE LA UNIDAD SOCIOECONÓMICA CAMPESINA	16
	C. INTEGRACIÓN DE LA AGRICULTURA FAMILIAR A LAS RELACIONES DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA	18
	D. FORMAS DE EXTRACCIÓN DEL EXCEDENTE CAMPESINO POR EL CAPITAL	23
	E. DISPOSITIVOS PARA LA RETENCIÓN DEL EXCEDENTE CAMPESINO	24
II.	ENTORNO SOCIOECONÓMICO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIAS EN MÉXICO	29
	A. IMPORTANCIA DEL SECTOR AGROPECUARIO	29
	B. DIVERSIDAD AGROECOLÓGICA Y SOCIOECONÓMICA	30
	C. EVOLUCIÓN DE LAS POLÍTICAS GUBERNAMENTALES HACIA EL SECTOR AGROPECUARIO	35
	1. PERÍODO 1934-1987	35
	2. PERÍODO 1988-1994	39
	a) INVERSIÓN AGROPECUARIA	46
	b) PRODUCCIÓN AGRÍCOLA	48
	c) BALANZA AGROPECUARIA	50
III.	FUNCIONES Y NORMATIVIDAD DE LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO	53
	A. IMPORTANCIA DE LAS UNIONES DE CRÉDITO EN LA ECONOMÍA	54
	B. ESTATUTO Y NORMATIVIDAD DE LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO	56
	1. MARCO JURÍDICO	57
	2. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	62
	3. FUNCIONES OPERATIVAS	63
	4. FUNCIONES FINANCIERAS	64
	5. INSTITUCIONES DE SUPERVISIÓN Y CONTROL	66

IV. EVOLUCIÓN Y DESARROLLO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIAS EN EL SEXENIO 1988-1994	69
A. EVOLUCIÓN DE LAS UNIONES DE CRÉDITO	69
1. PERÍODO 1932-1987	69
2. PERÍODO 1988-1994	71
B. POLÍTICA CREDITICIA	75
C. FINANCIAMIENTO INSTITUCIONAL AGROPECUARIO	77
D. SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS UNIONES DE CRÉDITO	84
1. SITUACIÓN DE LOS ACTIVOS	84
a) UNIONES DE CRÉDITO CAPITALIZADAS	87
b) UNIONES EMPRESARIALES DIVERSIFICADAS	89
c) UNIONES CAMPESINAS EN PROCESO DE CONSOLIDACIÓN	90
d) UNIONES CAMPESINAS EN VÍAS DE DESCAPITALIZACIÓN	91
2. SITUACIÓN DE CARTERA	92
3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIAS	95
a) FIRA	96
b) BANRURAL	101
c) NACIONAL FINANCIERA	105
4. RESULTADOS ECONÓMICOS DE LAS UNIONES	107
E. DIAGNÓSTICO OPERATIVO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIAS	117
1. FORTALEZAS Y DEBILIDADES	118
a) ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	119
b) ASPECTOS FINANCIEROS	122
2. ALTERNATIVAS	125

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

ÍNDICE DE CUADROS

INTRODUCCIÓN

En la historia de México, el sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), se constituye sin duda en una de las etapas con mayores reformas en la economía nacional tendientes a integrarla al proceso de globalización. Estas reformas se sustentaron, en lo general en tres aspectos: a) en la apertura económica, b) reducción de la intervención estatal en la economía y, c) desregulación del mercado y ajuste fiscal.

Este modelo de inserción de la economía nacional en el mercado mundial, requería la asignación de un nuevo papel económico para el sector agropecuario. Se necesitaba una modernización de la infraestructura productiva y de comercialización para aumentar la productividad y por tanto la competitividad

En este esquema de desarrollo agropecuario, el sector sufrió un cambio radical en las políticas e instituciones que le proporcionaban atención y servicios, fueron desmantelados una serie de instrumentos de regulación sobre los mercados rurales a través de los cuales el Estado había ejercido una importante intervención en las actividades productivas.

Dentro de estos cambios se destacan las reformas al artículo 27 Constitucional y la promulgación de una nueva ley agraria orientada a dar seguridad en la tenencia y atraer inversión que indirectamente fomentaba un mercado con las tierras del sector social (ejidos y comunidades); reestructuración

de los subsidios a los productores con el Programa de Apoyo Directo al Campo (PROCAMPO); reorganización del sistema financiero, que terminó con el subsidio vía crédito y dio paso a una mayor presencia de la banca comercial en el agro; liberación del comercio con la transformación de la Compañía Nacional de Subsistencia populares (CONASUPO) y las disposiciones en materia de permisos de importaciones y aranceles sobre productos agrícolas.

El fortalecimiento de una agricultura de exportación y de alta competitividad, sin apoyos importantes del Estado, se podía lograr sólo a través del incremento en la productividad, para lo cual se requería de voluminosas inversiones privadas y el predominio de empresas agrícolas y economías de escala. La compactación de la tierra constituye un requisito en la mayoría de los cultivos, así como el uso de tecnologías apropiadas a la agricultura comercial en gran escala.

El eje de este proceso modernizador se sustentaría, en consecuencia, en los productores más capitalizados, quienes además serían los principales beneficiarios de los servicios financieros de la banca. Por su parte, los productores medios cerealeros y forrajeros deberían insertarse a este esquema de desarrollo agropecuario sin precios de garantía, sin subsidios, con apertura comercial y una acelerada desregulación estatal

Una de las opciones que tenían los pequeños y medianos productores para la obtención de recursos financieros era organizarse como unión de crédito.¹

Esta figura asociativa sería ampliamente promovida por el gobierno, aduciendo que a través de la unión, los productores podrían obtener crédito barato y oportuno de los bancos para ser canalizados a sus socios; obtener servicios adicionales como la contratación de la asistencia técnica directamente por la organización; acceso al crédito refaccionario o apoyo para la comercialización; la conjunción de los ahorros de los miembros de la unión permitiría conseguir mejores rendimientos financieros y a su vez mayores incrementos en el capital social de la asociación; además, se fortalecería su posición de negociador frente a las instituciones bancarias, posibilitando una mayor capacidad de influir en la integración de las cuotas de avío y sus ministraciones para los cultivos y actividades susceptibles de ser habilitadas.

Para los pequeños productores rurales, la conformación de una unión de crédito representaba contar con un importante instrumento alternativo para la obtención oportuna y suficiente de recursos financieros lo que redundaría en diversos beneficios en toda la cadena productiva; se evitaría comprometer en condiciones desventajosas la cosecha antes de levantarlas; se reducirían las posibilidades de arrendamiento de los predios agrícolas y se contaría con un fondo de contingencias ante cualquier situación imprevista (enfermedad, muerte, etc.). Todos estos beneficios abrían la posibilidad de avanzar en la añorada autonomía financiera.

¹Otras formas de financiamiento para los pequeños productores son las Cajas de Ahorro, Fondos de Garantía, Fondos de Autoaseguramiento y Empresas Comercializadoras.

La gran promoción gubernamental hacia este tipo de figura asociativa, aunada a la gran esperanza que representaba para los productores contar con una alternativa para la obtención de recursos crediticios, auguraba un campo fértil para el desarrollo y consolidación de las uniones de crédito. Sin embargo, esta figura jurídica enfrentaría fuertes obstáculos para su consolidación como intermediario financiero: Por un lado; se tiene que el sistema financiero discriminó en favor de los productores más capitalizados. La banca comercial no tuvo interés en apoyar a este tipo de organizaciones argumentando la mala imagen que existe en torno a las uniones de crédito: desorganización y mala administración, reducidas garantías para la recuperación de los préstamos; productores con una baja superficie y consecuentemente bajos requerimientos de capital, entre otros aspectos. Por otro lado, las uniones mostraron incapacidad de adecuación en aspectos administrativos, operativos y financieros. con la normatividad que los regulaba, hecho que derivó en: incremento de las carteras vencidas externas y sobre todo internas; proceso de descapitalización; dificultades para mantener el capital contable mínimo exigido por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y emplazamientos para su revocación.

En este contexto de grandes transformaciones de la política económica nacional y agropecuaria, el **objetivo general** del presente trabajo se centra en analizar el comportamiento que manifestaron las uniones de crédito agropecuarias en el sexenio 1988-1994, buscando determinar los factores que impidieron a estos intermediarios financieros constituirse en una auténtica alternativa de acceso al crédito para los productores rurales.

La investigación parte de dos supuestos que son complementarios entre sí para explicar las causas que impidieron la consolidación de las uniones de crédito en el sector agropecuario. La primera hipótesis se centra en señalar que durante el sexenio 1988-1994, el crédito bancario se concentró en los productores más capitalizados, discriminando en contra de los pequeños y medianos productores, quienes paradójicamente eran los que requerían de mayores apoyos crediticios. En este sentido, las uniones de crédito conformadas por pequeños productores tuvieron que enfrentar mayores dificultades para la obtención de recursos crediticios que, además cuando los obtuvieron, no siempre fueron oportunos y acordes con las necesidades del proceso productivo lo que ocasionó efectos negativos en la producción y rentabilidad de los cultivos, suscitando consecuentemente una precaria situación financiera y operativa que se expresó en la pérdida acumulada de capital contable, elevada cartera vencida, decrecientes niveles de recuperación crediticia, entre otros aspectos.

La segunda hipótesis sostiene que al interior de las uniones no hubo una reorganización de la estructura administrativa y operativa apegada a las normativas establecidas lo que les impidió hacer más eficientes los procesos productivos y apoyar a los productores en la integración organizativa. Las uniones exhibieron un vacío en la programación y planeación de sus áreas operativas; carencia de personal capacitado y con visión empresarial; mal aprovechamiento de sus recursos; baja calidad de los socios, escasez de acciones contra la cultura del no pago, entre otros problemas; factores que crearon una situación desfavorable para el crecimiento y fortalecimiento de las uniones y, en algunos casos, su eminente quiebra.

ESTRUCTURA DEL TRABAJO

El inicio de mi actividad profesional se remite al año de 1989, cuando tuve la oportunidad de laborar directamente con organizaciones del sector social rural como la Unión Nacional de Organizaciones Regionales Campesinas Autónomas (UNORCA) y la entonces recién creada Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras (CNOC), en las cuales pude adentrarme en los problemas de orden productivos y financiero que padecían los productores para reproducir su unidad de producción económico-social en un entorno de grandes cambios en la política e instituciones de atención al sector agropecuario.

En 1992, existió un acercamiento con la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social (AMUCSS) en su quehacer de asesoría técnica, financiera y organizativa que brindan a las uniones de crédito afiliadas al organismo. Posteriormente, entre la AMUCSS y la UNAM se realizó un curso de capacitación para profesionales interesados en esta temática, en el cual se pudo conocer las fortalezas, debilidades y perspectivas para la consolidación de las uniones de crédito agropecuarias.

A partir de este curso surge mi interés por realizar una evaluación del comportamiento de las uniones de crédito. Para tal propósito elaboré un balance bibliográfico, consultando distintos estudios publicados en México relacionados con información y análisis del desarrollo de las uniones de crédito. Se recopiló y analizó información periodística aparecida durante el período de análisis en los

diarios **El Financiero** y **Reforma**. Además, procuré asistir al mayor número de cursos, congresos y foros relacionados con la problemática de estudio.

Con el propósito de contar con evidencia empírica realicé visitas a algunas uniones de crédito del país como la :Unión de Crédito Ejidal del Yaqui y el Mayo; Unión de Crédito Ejidal del Sur de Sonora; Unión de Crédito Agropecuaria, Forestal y Ganadera S.A. (UCAFICSA, estado de Guerrero); y la Unión de Crédito Pajal y Acat, en Chiapas.

Adicionalmente, he tenido entrevistas con algunos directivos de la AMUCSS y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores con el propósito de confrontar posiciones referentes a la problemática que manifiestan las uniones de crédito en México, particularmente las agropecuarias.

El trabajo está organizado en 4 capítulos y un apartado de conclusiones:

En el primer capítulo se presenta el sustento teórico-metodológico que guiará nuestra investigación. Se abordan aspectos relacionados con la inserción de la agricultura campesina a la dinámica de acumulación capitalista y los mecanismos que deben desplegar los productores rurales en su propósito por retener el excedente generado en la célula de producción familiar.

En el segundo capítulo, se presenta un bosquejo del entorno socioeconómico en que operan las uniones de crédito agropecuarias, destacando la importancia de estos organismos en la obtención de recursos financieros para

un importante sector de productores privados y ejidales, no obstante la fuerte descapitalización y bajo dinamismo que han mostrado las actividades agropecuarias. En seguida, se analiza la política agropecuaria seguida durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, se destacan las reformas de que fue objeto el sector agropecuario y los resultados de éstas en la inversión, producción y la balanza comercial agropecuaria.

El capítulo tres trata lo relativo a las funciones y marco jurídico que regula las uniones de crédito en México. Se hace referencia a los cambios en la legislación y sus repercusiones en la operatividad de las uniones.

En el cuarto capítulo se estudia la evolución y comportamiento financiero de las uniones de crédito agropecuarias en México. Se analiza la evolución y conducta financiera que experimentaron las uniones de crédito en general y las agropecuarias en particular. Posteriormente, se presenta un diagnóstico de las problemáticas operativas que padecen las uniones agropecuarias y posibles alternativas para su solución.

I. INTEGRACIÓN DE LA AGRICULTURA A LAS RELACIONES DE PRODUCCIÓN CAPITALISTAS

En el presente capítulo se exponen algunos de los aspectos teóricos, que a juicio propio, nos permitirán establecer un marco de referencia conceptual para analizar el comportamiento de las uniones de crédito del sector agropecuario

El marco teórico que guiará nuestro trabajo es la corriente de interpretación denominada "Subsunción del trabajo Agrícola al Capital", la cual nos permite explicar la permanencia en el sistema capitalista de productores de tipo no capitalista como son los campesinos, los mecanismos que despliega el capital para subsumir las economías campesinas a la lógica de reproducción capitalista, y finalmente, los dispositivos que deben desplegar los productores rurales en su propósito por retener el excedente generado dentro de la unidad de producción.

Esta teoría establece que en la mayor parte de los países del orbe capitalista se constata la presencia de dos patrones de reproducción con lógicas propias de funcionamiento en el marco de la acumulación de capital: (Faure, 1984).

² Para un conocimiento más amplio de esta corriente teórica se recomienda la siguiente bibliografía: Bartra, Armando (1982) **El Comportamiento Económico de la Producción Campesina**; De Teresa, Ana Paula (1992). **Crisis Agrícola y Economía Campesina. El caso de los Productores de Henequén en Yucatán**; Faure, Claude (1984), **Agricultura y Capitalismo**; Gutiérrez Pérez, Antonio y Yolanda Trápaga (1986)., **Capital, Renta de la Tierra y Campesinos**. Trápaga, (1990).

a) Las unidades agrícolas, sustentadas en la contratación permanente de fuerza de trabajo, donde la valorización del capital es a través de mecanismos internos y automáticos de regulación del proceso mismo de producción, y b) Explotaciones agrícolas que se apoyan en la aplicación del trabajo del dueño del predio y los miembros del núcleo familiar, con contratación esporádica de fuerza de trabajo asalariada extrapredial en períodos específicos del proceso de producción como son la siembra y la cosecha. Este tipo de explotaciones al entrar en contacto con el capital se transforman de unidades de subsistencia y reproducción autárquica en unidades mercantiles que buscan la obtención de un ingreso monetario para su reproducción

Los dos patrones de producción agropecuaria subsumidos a la lógica del sistema capitalista tienen el mismo contenido: la explotación de la fuerza de trabajo; lo que distingue a una de otra es la forma que adopta dicho proceso. La tendencia a fortalecer una u otra forma está en función del tipo de cultivos, política agraria, luchas campesinas, etc.

En México, se puede evidenciar la coexistencia de estas dos formas de producción en el sector rural, con un predominio de la pequeña explotación familiar, en cualquiera de los regímenes de tenencia de la tierra: ejidal, comunal y propiedad privada. Por ello es importante comprender la racionalidad económica de la unidad socioeconómica campesina y su integración y sumisión a la lógica de reproducción económica del sistema capitalista.

A. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LA UNIDAD SOCIOECONÓMICA CAMPESINA

Se entiende por unidad socioeconómica campesina a la célula de producción y consumo, constituida por la unidad orgánica de fuerza de trabajo y medios de producción. Esta unidad de producción rural emplea en lo esencial el trabajo de los miembros de la familia, y ejerce el control real sobre una dotación mínima de medios de producción, entre ellos la tierra (Bartra, 1982)

La unidad socioeconómica campesina recurre eventualmente al trabajo externo, e igualmente puede presentarse la venta extrapredial de una parte de la fuerza de trabajo familiar. Sin embargo, seguirá siendo una célula económica campesina en la medida en que la labor desempeñada con el trabajo eminentemente familiar y sobre sus propios medios de producción siga siendo el núcleo regulador de su actividad económica.

La asociación que practican diversas familias campesinas en torno a lo productivo no modifica en lo esencial su racionalidad económica, ya que el trabajo sigue siendo fundamentalmente familiar, constituyéndose la asociación en célula económica básica y núcleo regulador de la producción.

En consecuencia, el trabajo familiar es el recurso originario y familiar que cumple la función de estructurar y organizar los diversos elementos materiales del proceso de producción. Constituye un recurso determinado cuantitativamente por la composición de la unidad familiar y cuya ampliación eventual con la fuerza de

trabajo asalariada responde a una lógica económica distinta a la que rige el empleo de la capacidad de trabajo propia (Bartra, 1982).

Además de esta capacidad de trabajo, la unidad socioeconómica campesina debe disponer un mínimo de elementos materiales que le permitan ejercer dicha magnitud de trabajo de manera directa, y en este sentido el campesino es poseedor de cierta cantidad de medios de producción, sin embargo, su carácter de unidad de trabajo predominará sobre su carácter de propietario de medios de producción. La célula campesina se define por una determinada combinación de trabajo vivo y trabajo cristalizado y en esta unidad el elemento dominante y estructurador es el trabajo vivo. El campesino es primordialmente un trabajador y secundariamente un propietario, o más rigurosamente, su posesión es sólo un medio para ejercer directamente su fuerza de trabajo y se apropia de ella en el ejercicio mismo de su capacidad laboral.

Naturalmente esta función del trabajo como organizador de la producción sólo se cumple ilimitadamente en la medida en que el campesino dispone de una dotación flexible de medios de producción. Si la unidad socioeconómica campesina contara con toda la tierra y los elementos materiales necesarios, organizaría la producción estrictamente en función de su capacidad de trabajo y de la suma de sus necesidades de consumo. Cuando esto no es así y la tierra y los elementos materiales para trabajarlos son escasos, el campesino se ve obligado a no emplear en su parcela la totalidad de la fuerza de trabajo de que dispone o a invertirla con rendimientos cada vez más bajos y en proporciones técnicas inadecuadas. Es entonces y sólo entonces, cuando las necesidades de

la unidad socioeconómica campesina no han sido satisfechas, el campesino tiene que emprender actividades mercantiles no agrícolas o vender por un salario su fuerza de trabajo sobrante.

En resumen, la capacidad de trabajo de la unidad socioeconómica campesina se descompone, en primer lugar, en una parte efectivamente consumida y una posible porción no empleada. A su vez la fuerza de trabajo consumida se divide en una fracción eventualmente ejercida a cambio de un jornal y otra empleada con medios de producción propios. En esta segunda porción puede distinguirse el esfuerzo destinado a la producción agropecuaria y a la conservación de la finca, y diversas labores ajenas a la parcela orientadas a la obtención de ingresos complementarios. Las proporciones en que se distribuye la capacidad total del trabajo en sus diferentes segmentos dependerán de la lógica que regula las decisiones de la unidad socioeconómica campesina .

Por otro lado, los instrumentos de trabajo constituyen para el campesino el vehículo y la condición para ejercer de una manera independiente su fuerza de trabajo, y su relación con ellos es primordialmente de apropiación a través del proceso laboral más que de propiedad.

La unidad socioeconómica campesina valorará los instrumentos de trabajo considerándolos como medios para su trabajo y a su vez como producto del trabajo, y consiguientemente como un costo. En cuanto a esta segunda evaluación el criterio será dual y combinado: costo monetario y costo en trabajo

(tomando en consideración las diferencias en el rendimiento cuando los instrumentos alternativos no son técnicamente equivalentes).

Finalmente, para el productor campesino, la tierra, al igual que otros medios de producción, es una condición para ejercer su trabajo. Sin embargo, la tierra constituye el medio fundamental de producción y el acceso a ella presenta peculiaridades y limitaciones, ya que este medio de producción no es reproducible como los restantes medios de producción, por lo tanto cobra el carácter natural de monopolio y su disponibilidad en el mercado es limitada. Todo esto aunque limita considerablemente la circulación de las tierras, no impide que cobren un precio, de tal manera que la unidad de producción se define ante opciones en las que intervenga este recurso atribuyéndole también un costo; el valor que el productor le atribuye a la tierra está en relación directa e inmediata con los rendimientos que reporta su cultivo y no guarda ninguna relación con los mecanismos que fijan los precios de otras mercancías.

B. ORIGEN Y DESTINO DE LOS INGRESOS DE LA UNIDAD SOCIOECONÓMICA CAMPESINA

La actividad económica de la unidad de producción campesina es el complejo de labores en las que ésta invierte su trabajo, sus medios de producción y su tierra. Su ingreso bruto será entonces el total de los ingresos provenientes de las diversas actividades.

En este sentido existen ingresos provenientes de la actividad agropecuaria y los obtenidos en otras actividades por cuenta propia, y los ingresos obtenidos mediante el desempeño de un trabajo a jornal fuera de la célula familiar.

El ingreso del trabajo agropecuario con recursos propios se presenta originalmente bajo la forma de una cierta masa de productos con cierto nivel de variedad según el nivel de diversificación de la actividad de la unidad de producción. En las células productivas con un mayor desarrollo de relaciones mercantiles, una parte importante de sus productos se destinan al mercado y se transforma en un ingreso monetario. En otros casos, una parte importante de la producción se destina al autoconsumo sin llegar a transformarse en mercancía. *"En muchos casos el campesino vende lo que pudiera autoconsumir sin otro límite que el que le impone la necesidad de obtener una determinada cantidad de dinero para satisfacer necesidades de consumo mercantil inmediato, contratar servicios, pagar deudas, etc. En estas condiciones es posible que no le quede ningún remanente para el autoconsumo o que éste sea inferior al necesario para satisfacer las necesidades familiares, de tal manera que posteriormente tendrá que comprar a precios generalmente superiores productos análogos a los que vendió. En otras ocasiones la Unidad Socioeconómica Campesina endeudada con un usurero que le prestó en especie o un campesino que ha trabajado como aparcerero en tierras ajenas, tendrán que entregar en un caso el pago del préstamo y un interés y en el otro la renta, en forma de productos".* (Bartra, 1982, p.42).

En síntesis, el ingreso obtenido por el productor en su célula productiva tiene por objeto, en primera instancia, satisfacer sus propias necesidades, otra parte debe destinarse a pagar en especie deudas o rentas, y la transformación de

otra parte de la producción campesina en mercancía para transformarse en ingreso monetario el cual se destina a la adquisición de los productos que no se generan al interior de la célula familiar.

En relación con las unidades de producción campesina que no tienen una actividad predominantemente agropecuaria como puede ser la producción de artesanías para la venta, la práctica del pequeño comercio, trabajo a jornal, entre una amplia gama de actividades, le reportan siempre un ingreso de carácter monetario. El ingreso obtenido por realización de cualquiera de las actividades extraprediales será aceptable para el productor si el monto monetario permite reponer los gastos en efectivo (en caso de que los haya) y deje un remanente, este último puede ser suficiente o no para pagar la fuerza de trabajo invertido, por lo que no constituye un factor directamente decisivo para que el campesino evalúe el ingreso obtenido, este más bien estará determinado por otras opciones laborales que le reporten un mayor rendimiento.

C. INTEGRACIÓN DE LA AGRICULTURA FAMILIAR A LAS RELACIONES DE PRODUCCIÓN CAPITALISTAS

La categoría de **Subsunción del Trabajo Campesino al Capital** se constituye en un elemento clave del análisis teórico para explicarnos la especificidad del proceso de sometimiento campesino a las relaciones de producción capitalista.

Para las unidades de producción familiar, su integración al circuito mercantil implica la pérdida de la autonomía y control sobre su proceso productivo y su incorporación al ciclo del capital como un espacio indirecto, es decir, mediado de su valorización.

La reproducción de la unidad agrícola familiar ya no se logra en lo fundamental dentro de la misma unidad, en un círculo cerrado autárquico, sino mediante la obtención de un ingreso monetario, lo que implica su vinculación directa al circuito capitalista. La inserción de la agricultura familiar al capital le significa cambios substanciales en su reproducción: su integración al circuito monetario-capitalista y la incorporación a la base productiva propia del proceso del trabajo capitalista.

Si el proceso de trabajo del campesino familiar se constituye en un espacio indirecto de valorización del capital es por su racionalidad diferente. La unidad de producción campesina se rige por la lógica de la circulación mercantil -vender para comprar- como esencia de la reproducción de sus condiciones de vida y trabajo. Por su parte, la producción capitalista se define por la acumulación ampliada.

El proyecto del capital en la agricultura es el mismo que en cualquier espacio: la subordinación del trabajo a su régimen de producción. Para someter al trabajo, el capital intenta reducir al mínimo la especificidad del campesinado, llevándolo a la figura más cercana al asalariado -contratos de producción-, convirtiendo a los campesinos en productores privados pero no independientes,

contradiendo con ello la figura típica del productor directo que necesita de su independencia como condición del control de su proceso productivo, sin el cual se le escapa igualmente la capacidad de retención de cualquier excedente originado en su parcela y clausura así las posibilidades de acumulación.

Este hecho ubica al productor parcelario en el ámbito de la subordinación al capital, quien se apropia de su excedente y dirige su proceso productivo a través de mecanismos indirectos y exteriores, cuya esfera de acción es la circulación, el mercado: los precios de insumos, la usura, el crédito comercial, el crédito bancario, los financiamientos institucionales, los precios al producto final, etcétera. En consecuencia, la relación de dependencia con respecto a uno o varios capitales sintetiza el proceso de apropiación del excedente campesino (Gutiérrez y Trápaga, 1986).

Finalmente, el capital social recrea la agricultura parcelaria familiar, porque el campesino acepta lo que ningún capitalista aceptaría: producir en las tierras de calidad inferior sin obtener a cambio ni la ganancia media, mucho menos una renta y a veces, ni el equivalente de un salario industrial. El campesino acepta irremediabilmente todo a cambio únicamente de sobrevivir, de conservar un pedazo de tierra que es su razón de existir y mantener una independencia que al contacto con el capital se desvanece.

A cambio se le impone al productor desprenderse de la propiedad real de sus medios de producción en beneficio del capital (comercial, usurario, bancario, agroindustrial), conservando solo la propiedad jurídica de su parcela, propiedad

que se convierte en un arma ideológica importante en manos del capital. Acepta, en el cambio, la ruptura de su prefiguración como agricultor-artesano para convertirse cada día más en agricultor monoprodutor, disolviendo el equilibrio interno de autoconsumo, pues depende cada vez más de los productos del mercado, ya sea como insumos o como productos de consumo humano, lo que implica una monetarización creciente de su economía. Accede producir lo que el capital le impone y con las condiciones que él le impone; además, acepta constituirse en un trabajador más, explotado por el capital y que sirve a su valorización, a cambio de la ilusión de su independencia. La producción parcelaria familiar se constituye en un remedio que el capital encuentra frente a la heterogeneidad del suelo agrícola y que le significa una disminución permanente de sus ganancias (Trápaga, 1990).

El campesino parcelario se constituye, en consecuencia, en un productor privado pero no independiente, cautivo de la acumulación capitalista, en la misma forma que el trabajador asalariado, aunque por mecanismos indirectos que no violentan la organización interna de su proceso de trabajo -los precios, el crédito, etc.- sino que imponen una transformación sutil y paulatina de sus formas, métodos y técnicas, de la organización interna del conjunto de la economía familiar parcelaria.

Una vez que el capital ha sentado las bases de su desarrollo en el campo, generalizando los elementos necesarios de su valorización en su proceso de producción agropecuario, su intervención se vuelve más intensiva, la incorporación del capital fijo a la tierra toma el lugar preponderante. En esta fase,

el núcleo del proceso se traslada de la disputa por la tierra al control de los medios de producción agropecuarios por la vía del mercado y la circulación.

En esta etapa, la agricultura familiar enfrenta el reto de su modernización tecnológica como condición para su permanencia.

Los factores de esta modernización son:

- a) Los precios de los productos que el campesino consume, los cuales se destinan progresivamente para la producción de productos de consumo familiar.
- b) El crédito, principal instrumento del capital social para inducir la modernización productiva de la agricultura parcelaria.
- c) Contratos de producción que el productor establece con el capital agroindustrial, el cual controla el proceso de producción sin la necesidad de apropiarse de la tierra, en cambio el campesino debe asumir el riesgo de la inversión sin obtener la ganancia que un capitalista obtendría. Adicionalmente, el capital impondrá al campesino las normas de producción (Trápaga, 1990).

D. FORMAS DE EXTRACCIÓN DEL EXCEDENTE CAMPESINO POR EL CAPITAL

Cuando el productor parcelario no puede reproducirse del ingreso obtenido por la venta de sus productos recurre él o algunos miembros de la familia a la venta de la fuerza de trabajo, es decir, se convierte en trabajador asalariado. Este hecho representa la explotación a la cual se ve sometido el campesino por el capital agrario o agroindustrial.

En igual forma, cuando el productor rural acepta el reto de su modernización, irremediablemente deberá recurrir al crédito (usurario o bancario) incrementando con ello su endeudamiento y su condición de explotado por el capital de préstamo. Las fuentes de capital a las que recurre la unidad de producción familiar para el financiamiento de su proceso productivo son las siguientes:

a) Crédito, bajo su forma de capital usurario ó capital bancario privado o estatal, según el propio desarrollo del campesinado involucrado en este proceso.

El crédito en una primera etapa es usurario adquiriendo cada vez más el carácter de crédito bancario, que induce el proceso de modernización tecnológica ya que es a través del crédito que se impone al campesino un conjunto de normas de producción, volumen, tamaño y calidad del producto; normas cuyo cumplimiento requiere de una determinada infraestructura, mecanización, modernización de la unidad productiva en un sentido organizativo, contable, etcétera.

Este hecho significa para la agricultura familiar la pérdida del control y del poder de decisión sobre su proceso de producción, capacidades que recaen cada vez más en el capital dinerario de préstamo, quien impone el qué, el cómo se produce, y hasta el para quién.

b) Mercado de fuerza de trabajo, al cual se incorporan uno ó varios miembros de la familia. Este fenómeno se constituye en un medio de financiamiento necesario para la reproducción del producto parcelario.

Este proceso de separación de la posesión real económica -que va al capital- de la propiedad formal, jurídica, que le queda al campesino, es la expresión de la subordinación y del sometimiento del campesino al capital.

E. DISPOSITIVOS PARA LA RETENCIÓN DEL EXCEDENTE CAMPESINO

Para alcanzar la acumulación interna de las unidades de producción familiar, los productores rurales deberán controlar los eslabones claves del proceso de producción (en sentido amplio), por ello la unidad socioeconómica campesina deberá instrumentar estrategias económicas y organizativas tendientes a lograr la autonomía técnica, comercial y financiera:

1. Autonomía Técnica

La autonomía técnica es indispensable, particularmente, en tres áreas: la agronómica-pecuaria, la administrativa-contable y la gestión de bienestar social (vivienda, educación, salud y abasto popular). Deberá garantizarse un cuerpo técnico básico que desempeñe una triple función: conocer las demandas campesinas en programas concretos, capacitar a los productores en la apropiación del proceso productivo y ser interlocutores ante los organismos públicos y privados (Bartra, 1982).

2. Autonomía Comercial

Considerando que el mercado es el espacio donde cristaliza la explotación del trabajo campesino por el capital, la agricultura familiar debe generar las condiciones para disputar, en el terreno del mercado, el excedente generado en la propia unidad productiva y para refuncionalizar las diferentes gamas de subsidios gubernamentales al sector agrícola. Este aparato de comercialización debería tener 2 funciones básicas: a) como instrumento de información hacia los campesinos sobre la situación de los productos agropecuarios para comercializar, lo que reforzará la capacidad de los productores para decidir sobre la comercialización de sus productos y, b) como enlace entre productores campesinos para la definición de una política unificada de precios, que tenga incidencia tanto en el mercado regional como nacional.

La alternativa para que los productores rurales de economía familiar impidan la sangría que el capital hace del excedente campesino es mediante la apropiación del proceso productivo, no se trata solo de encuadrar el proceso técnico de producción en manos de los propios campesinos, se trata, sobre todo de definir el proceso de desarrollo rural en función de los objetivos de bienestar social del campesinado y de sus exigencias de lucha.

3. Autonomía Financiera

Consiste en negociar fuentes alternativas de crédito, es decir, la capacidad para decidir qué y cómo producir está en buena medida determinada por la capacidad de los productores rurales para elaborar su propio plan de operaciones.

La autonomía financiera de la unidad socioeconómica campesina debe llevar a negociaciones de paquetes financieros por sistemas agropecuarios. Es decir en estos casos el crédito agrícola debe contemplar no solamente los aspectos de avío, sino también los distintos eslabones previos (insumos) y posteriores (transformación agroindustrial y comercialización). Ello permitiría una mayor diversificación financiera y haría menos vulnerables los proyectos productivos en la agricultura temporalera. Pero además la negociación por paquetes financieros debe también considerar la constitución de aparatos

económicos alternativas coherentes con las condiciones de las zonas temporaleras.

El control de los mecanismos de asistencia técnica, de comercialización y del crédito, tienen que estar sustentados en un proyecto de fortalecimiento y autogestión de la economía familiar, para que los mecanismos de retención del excedente económico generado en las unidades campesinas esté al servicio de su cohesión interna y no de su diferenciación social.

La búsqueda de la autonomía técnica, de comercialización y financiera, no niega la intervención del estado en la economía, sino al contrario se busca redefinir esta intervención, de caracterizar y calificar esa intervención. El carácter rector del Estado estará determinado por garantizar el desarrollo autónomo de las organizaciones de productores, sustentado en una base propia de acumulación como mecanismo privilegiado para hacer compatible las necesidades sociales de la población rural con un cierto tipo de crecimiento global de la economía.

El sector agropecuario para que pueda cumplir su función de garante de la soberanía alimentaria así como generador de excedentes exportables requiere del apoyo decidido del Estado a través de un programa integral de fomento agropecuario que comprenda un horizonte de planeación de corto, mediano y largo plazos como se ha manifestado en diversas naciones industrializadas. Estos planes deben considerar varios aspectos como son:

- a) una política de precios de garantía sustentada en criterios de rentabilidad para los productos agropecuarios básicos que permita establecer las condiciones de certidumbre a las inversiones agropecuarias en la introducción de innovaciones tecnológicas y solvencia crediticia.
- b) mayor participación del Estado en el sector a través de incrementos reales en el gasto y la inversión públicas en obras de infraestructura, extensionismo, asistencia técnica, investigación y de beneficio social rural tendientes a elevar la producción y productividad del sector.
- c) el sector agropecuario requiere de mayores volúmenes de financiamiento bancario para los pequeños productores de alimentos básicos. Esta propuesta de fortalecimiento crediticio deberá concertarse entre el gobierno, las organizaciones de productores y la banca con compromisos precisos para las partes.

II. ENTORNO SOCIOECONÓMICO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIAS EN MÉXICO

Este capítulo tiene como objetivo conocer en forma sucinta el medio agroecológico, las condiciones socio-productivas y las políticas gubernamentales que han determinado el comportamiento histórico del sector agropecuario y consecuentemente influido en la evolución de las uniones de crédito del sector rural.

A. IMPORTANCIA DEL SECTOR AGROPECUARIO

La importancia del sector agropecuario en la economía mexicana se manifiesta en su contribución al PIB nacional con el 8.42% entre 1980 y 1987 y con el 7.47% entre 1988 y 1994, además aporta alrededor del 9% de las exportaciones de bienes y mercancías. No obstante la reducción en la contribución del sector a la economía nacional, las actividades agropecuarias proporcionan empleo a cerca de 6.1 millones de personas, es decir 22.1% de la población económicamente activa; además, de las 3.8 millones de unidades de producción agropecuarias depende una parte importante de la población rural que asciende alrededor de 28 millones de personas, lo que representa aproximadamente más del 34% de la población nacional.

El sector agropecuario es muy diversificado, resultado de factores agroecológicos y socioeconómicos, los cuales han influido significativamente en

la conformación de la estructura productiva del sector, de ahí la importancia de conocer *grosso modo* sus características generales.

B. DIVERSIDAD AGROECOLÓGICA Y SOCIOECONÓMICA

En el territorio mexicano, los recursos naturales son relativamente abundantes para la forestería y la ganadería, no obstante el errático temporal, pero muy escaso para la actividad agrícola. La frontera agrícola es reducida y como temporal es malo, la tendencia de la producción es errática.

La superficie cultivable del país es de 33 000 has (18% del territorio), de las cuales 14.5 millones no deberían cultivarse ya que son tierras forestales perdidas, ganaderas erosionadas y agrícolas mineralizadas; 6 millones son tierras irrigadas y 12.5 millones corresponden a buen, regular y mal temporal.

En el aspecto agroecológico, el campo mexicano presenta una variedad de condiciones climáticas y edafológicas, las cuales se traducen en una diversidad regional. El clima del país está fuertemente condicionado por factores geográficos que determinan una clara diferenciación espacial de los regímenes pluviométrico y térmico. Alrededor del 58% del territorio nacional se clasifica como árido y semiárido con una captación de lluvia menor de 720 mm anuales; nivel insuficiente para realizar agricultura de temporal sin riesgo exagerado; el resto del territorio es considerado como húmedo y semihúmedo (CESPA, 1982).

La evidente desigualdad geográfica existente entre la localización de los recursos agua y suelo, da origen a extensas regiones que presentan como limitante extrema la aridez de un territorio (Zona Norte), y otras en que el exceso de lluvias constituye un serio problema para las actividades agropecuarias (Zona Sur). Como resultado de ello, las potencialidades productivas varían substancialmente de una región a otra; y las posibilidades respectivas quedan condicionadas en sus expectativas económicas por unos medios naturales de potencialidades muy distintas.

A la diversidad de climas y suelos se suman los diferentes niveles de acceso al capital lo que origina niveles de productividad heterogéneos. *Grosso modo*, en el noroeste del país prevalecen tierras irrigadas que arrojan el doble de rendimientos del promedio nacional por el uso de fertilizantes, agroquímicos y semillas mejoradas; en esta región la productividad de la mano de obra es el doble del promedio nacional, en cambio en los cultivos de temporal de la meseta central la productividad de la mano de obra se reduce significativamente. En el sur, existen condiciones agroecológicas para la explotación de cultivos tropicales.

Con relación a la diversidad económico-social, se pueden identificar dos patrones de producción: agricultura capitalista y agricultura familiar y una amplia diferenciación de productores.

Con el propósito de ilustrar la heterogeneidad socio-productiva existente en el campo mexicano se retoman los resultados del estudio realizado por la CEPAL (1982) en el cual se establece la siguiente tipología de productores:³

Desde el punto de vista de la CEPAL, la distinción más importante entre agricultura familiar y agricultura empresarial reside en la contratación o no de mano de obra extra-familiar. La agricultura campesina contrata una cantidad marginal de fuerza de trabajo extra-predial durante el año agrícola. Este margen se define considerando las jornadas complementarias de que dispone una familia tipo. La diferenciación de productores al interior de este sector se establece con base en el objetivo principal que caracteriza a estas unidades que es la reproducción de sus condiciones de vida y de trabajo.

Considerando lo anterior, el sector campesino estaría conformado por 2,212,406 unidades de producción, representando el 86,6% del total de la unidades. Dentro de este sector, los estratos de infrasubsistencia (65,2%) y subsistencia (18,7%) no alcanzan un ingreso suficiente para su reproducción al interior de la célula de producción, debiendo recurrir al ingreso extrapredial para satisfacer su consumo y reproducción de la unidad económica. Se considera que el 72% de las unidades de producción (71% en la ejidal y 73% en el privado) son

³ Debido a la falta de investigaciones recientes acerca de la diferenciación social en el campo mexicano, se ha retomado la información proporcionada por la CEPAL (1982), ya que el objetivo es destacar la heterogeneidad socio-productiva existente en el agro nacional y no el proporcionar datos exactos acerca de la situación actual.

La tipología no considera ni toda la población rural ni todas las unidades de producción agropecuaria, incluye sólo las que disponían tierras de labor en el censo de 1970, cifra que representaba alrededor del 80% de las 3.6 millones de familias censadas.

unidades en proceso real o potencial de descomposición. Por su parte, los productores estacionarios y excedentarios que en conjunto representan el 16.1% de las unidades de producción pertenecientes al sector campesino y el 14% del total de las unidades de producción, constituyen los estratos capaces de generar un excedente por encima de los requerimientos de consumo y equivalente o superior al fondo de reposición y cierta reserva para eventualidades. Los productores estacionarios y excedentarios constituyen la clientela más importante de la banca de desarrollo (Véase cuadro 1).

Por su parte, la agricultura no campesina sustenta el proceso productivo fundamentalmente en la contratación de fuerza de trabajo extrapredial. Este sector está conformado por los estratos de productores transicionales y empresariales, que en conjunto representan 13.4% del total de las unidades. Este tipo de productores genera excedentes por encima de los requerimientos de consumo y producción, lo que les permite constituirse en la clientela más importante de la banca comercial, y al constituirse como uniones de crédito también son beneficiarios de los créditos otorgados por la banca agropecuaria.

Los productores pecuarios se conforma con casi un 1.6% del total de las unidades de producción y se encuentran incorporadas al sector transicional y empresarial. Este tipo de productores poseen todas condiciones para ser considerados como sujetos de crédito por la banca agropecuaria, y reúnen los requisitos legales y económicos para constituir uniones de crédito.

CUADRO 1
TIPOLOGÍA DE PRODUCTORES

PRODUCTORES AGRÍCOLASp		2 557 070	100 0	1 763 933	100 0	793 137	100 0	
Carpetanos	Fuerza de trabajo fundamentalmente familiar. Las explotaciones familiares, cuando existen, son de relativa poca significación cuantitativa.	Jornadas contabilizadas por salario ≤ 25	2 212 406	86.6	1 531 221	86.9	681 185	85.9
Infra-subsistencia	El potencial productivo de la unidad es insuficiente para la alimentación familiar.	Superficie arable ≤ 4.0 ha de ETN	1 442 866	55.7	522 294	52.3	500 602	63.2
Subsistencia	El potencial productivo cubre el requerido para la alimentación, pero es insuficiente para generar un fondo de reserva.	Superficie arable 4.0 ha pero ≤ 8.0 ha	414 001	16.2	334 307	19.0	79 894	10.0
Estacionarios	La unidad es capaz de generar un excedente por encima de los requerimientos de consumo y equivalente al fondo de reserva y a ciertas reservas para eventualidades.	Superficie arable > 8 pero ≤ 12 ha	165 805	6.5	131 831	7.5	33 974	4.3
Excedentarios	La unidad tiene el potencial necesario para generar un excedente por encima de sus necesidades de reproducción simple.	Superficie arable > 12 ha	209 704	8.2	142 788	8.1	66 915	8.4
Agrijeros	Fuerza de trabajo asalada de alguna significación. En el límite llega a ser ligeramente superior a la familiar.	Jornadas asaladas > 25 pero ≤ 500	297 367	11.6	215 469	12.2	81 898	10.3
Trabajadores	Fuerza de trabajo asalada, al no constituirse económicamente.	Jornadas asaladas > 500	47 267	1.8	17 243	0.9	30 024	3.8
Pequeños	Fuerza de trabajo familiar de alguna significación, aunque inferior a la anterior.	Jornadas asaladas > 500 pero $\leq 1 500$	28 173	1.1	14 203	0.8	14 970	1.9
Medios	Fuerza de trabajo asalada de poca significación. Casi la totalidad asalada, correspondiendo al 60% del CDA (más de 12 horas semanales).	Jornadas asaladas $> 1 250$ pero $\leq 2 500$	4 798	0.4	2 304	0.1	2 494	0.6
Grandes	Fuerza de trabajo familiar en importancia. Corresponden al 40% del CDA (más de 12 horas semanales).	Jornadas asaladas $> 2 500$	8 418	0.3	—	—	7 682	1.0
Industriales	El potencial productivo de la unidad es suficiente para cubrir las necesidades de reproducción simple y para generar un fondo de reserva.	Superficie arable > 12 pero ≤ 20 ha	—	—	—	—	—	—
Pequeños	El potencial productivo de la unidad es suficiente para cubrir las necesidades de reproducción simple y para generar un fondo de reserva.	Superficie arable > 20 pero ≤ 30 ha	21 581	8.7	11 072	7.0	10 509	3.4
Medios	El potencial productivo de la unidad es suficiente para cubrir las necesidades de reproducción simple y para generar un fondo de reserva.	Superficie arable > 30 pero ≤ 50 ha	17 881	7.4	2 077	3.2	15 804	6.3
Grandes	El potencial productivo de la unidad es suficiente para cubrir las necesidades de reproducción simple y para generar un fondo de reserva.	Superficie arable > 50 ha	4 288	1.7	106	0.6	4 182	1.4

Fuente: CEPAL, V censo agrícola-ganadero y ejidal . 1970

C. EVOLUCIÓN DE LAS POLÍTICAS GUBERNAMENTALES HACIA EL SECTOR AGROPECUARIO

1. Período 1934-1987

Durante esta etapa, la participación del Estado ha sido decisiva en el desarrollo agropecuario del país, marcando fases diferenciadas según el acento puesto en los diferentes contenidos de su intervención: el reparto agrario, las inversiones públicas de infraestructura, los apoyos al adelanto tecnológico, entre otros aspectos.

En el mandato presidencial de Lázaro Cárdenas (1934 y 1940) se crean las condiciones políticas favorables para el posterior desarrollo económico nacional y agropecuario. La política agrícola gubernamental se orientó a la organización operativa de la administración pública; instrumentación de acciones de mediano y largo plazos para mejorar la técnica de los cultivos, y el impulso a la reforma agraria, teniendo al ejido como eje del desarrollo rural.

De 1940 a 1966, el agro mexicano manifestó una larga fase expansiva, registrando un crecimiento sostenido de la producción global y per cápita. La política agropecuaria se sustentó en acciones encaminadas al incremento de la producción sectorial en base a la ampliación de la frontera agrícola y mejores rendimientos por unidad de superficie cultivada a través de fuertes inversiones gubernamentales en obras de irrigación.

A mediados de la década de los sesenta hasta finales de los años setenta, el sector ingresa en una fase de "crisis", en la cual la producción global registra bajos ritmos de crecimiento, la producción per capita cae, se estabiliza la superficie cosechada total, disminuye la superficie per capita a los niveles históricos no registrados hasta ese entonces, caen las exportaciones y aumentan las importaciones de productos agropecuarios.

Es hasta 1980 que el gobierno busca dinamizar al sector agropecuario, creando para tal propósito el programa denominado "Sistema Alimentario Mexicano", el cual se constituyó en una de las propuestas más acabadas e integradas de estrategia alimentaria. Al mismo tiempo buscaba mejorar el nivel nutritivo de la población mediante el incremento de los niveles de ingreso de los productores, particularmente los que cultivan las áreas temporaleras.

La estrategia de producción agrícola del SAM se sustentó en cuatro acciones complementarias entre sí: 1) repartición del riesgo con los agricultores de las áreas temporaleras; 2) inducción del cambio tecnológico mediante el subsidio a los precios de los insumos estratégicos; 3) fijación de los precios de los alimentos básicos a niveles rentables; y 4) fortalecimiento de las organizaciones campesinas.

El gobierno federal fortaleció al SAM mediante incentivos a la producción tales como: 1) incrementos reales a los precios de garantía de maíz y frijol; 2) ampliación de la cobertura de BANRURAL y ANAGSA, otorgando apoyo preferente al financiamiento de productores de alimentos básicos; 3) incremento

en la producción de semillas mejoradas y fertilizantes; y 4) ampliación de los servicios de asistencia técnica .

Los resultados del Programa en la producción agrícola fueron los siguientes: incremento de 9.3% en la producción y 4.4% en los rendimientos de los 25 cultivos principales entre 1980 y 1981; el maíz, frijol, arroz, sorgo y semillas oleaginosas se incrementaron en 18.9 en la producción y 4.4% en rendimientos(Cartas y Bassoco, 1988).

- Algunos analistas señalan que el clima favorable contribuyó con el 39% en el incremento de la producción y los programas del SAM fueron responsables de 61% del incremento de la producción logrado en 1980 sobre la tendencia histórica. En 1981 los programas del SAM fueron responsables del 75% del incremento por encima de la tendencia y el estado del clima aportó el 25% (Cartas y Bassoco, 1988).

Ante la crisis de la deuda externa en 1982, el gobierno federal reduce su intervención y se inicia un proceso de liberación y desreglamentación del sector agropecuario

Entre 1983 y 1987, los programas de ajuste y estabilización se caracterizaron por la aplicación de tres grandes paquetes de políticas antiinflacionarias: "a) *reducción y eliminación del déficit fiscal, mediante la contracción del gasto público, el incremento de los ingresos fiscales vía aumento de la tributación y alza de precios de bienes y servicios públicos, así como la*

liquidación de empresas paraestatales; b) contracción de la demanda interna agregada mediante el instrumento anterior más el deterioro salarial y la restricción del crédito; c) reducción de presiones en balanza de pagos mediante la mantención de un superávit comercial y de cuenta corriente a través de las políticas anteriores, más la permanente subvaluación de tipo de cambio, el alza de las tasas internas de interés y en menor medida, el fomento de las exportaciones mediante la apertura a la importación de insumos y equipo, la desregulación y el apoyo al crédito" (Calva, 1993, p. 45)

Con la aplicación de estas políticas antiinflacionarias se logró el superávit en la cuenta corriente (5 447 millones de dólares en el período 1982-1988), pero no se estabilizó la economía ya que continuaron manifestándose ciclos de crecimiento y crisis económica combinados con altas tasas de inflación (el índice de inflación alcanzó un máximo de 159.2% en 1987) y altos déficits financieros. Debe subrayarse que los saldos positivos en la balanza comercial no fueron resultado de incrementos substanciales en las exportaciones, sino reducción en las importaciones. (Castro, 1995)

La aplicación del plan de ajuste no pudo estabilizar los mercados, y desde 1986 comienzan a surgir y a profundizarse los desequilibrios en la balanza comercial y en la cuenta corriente de balanza de pagos.

En relación con el sector agropecuario, la política agrícola fue restringida y determinada por la política macroeconómica bajo los programas de estabilización y ajuste. Se redujeron los recursos públicos y subsidios destinados al sector.

No obstante haberse promulgado el Programa Nacional Alimentario (1983-1988) en el cual se reiteran los propósitos de aumentar la producción de básicos y apoyo a los productores temporaleros, no existieron acciones reales para su logro. Además se sustituyó la meta de "autosuficiencia alimentaria" por el de "seguridad alimentaria" lo que significaba que no era necesario producir los alimentos requeridos, sino tener la capacidad de adquirirlos en el exterior con exportaciones agropecuarias. Este objetivo tampoco fue logrado, pues la balanza agropecuaria fue deficitaria en cuatro años del sexenio de Miguel de la Madrid (Appendini, 1992).

Entre 1985 y 1987, la producción agrícola disminuyó, en tanto que la demanda siguió creciendo y los requerimientos se satisfacían con importaciones crecientes.

2. Periodo 1988-1994

Entre 1988 y 1994, se intensifica el proceso formal de reestructuración, otorgándose prioridad al abatimiento de la inflación a través de la aceleración de la apertura comercial, la política cambiaria sobrevaluatoria y la mayor reducción de la participación del Estado en la promoción del desarrollo económico. (Schwentenius, 1995. p 7).

Con la instrumentación de una política de control presupuestal combinada con la desincorporación de las empresas paraestatales y la renegociación de la

deuda se logró equilibrar las finanzas gubernamentales llegando a tener superávit en el período 1991-1994. Asimismo, los programas de ajuste económico permitieron reducir la inflación a sólo 7.1% en 1994, e incrementar los flujos provenientes del exterior.

En relación con el entorno socioeconómico del sector agropecuario, los cambios que presenció son los siguientes:

En el Plan Nacional de Desarrollo (1989) se le asignaron al sector agropecuario tres objetivos fundamentales: 1) reactivación económica de las actividades agropecuarias, poniendo énfasis en el subsector ganadero; 2) otorgar seguridad en la tenencia de la tierra y 3) fomentar la política de reprivatización y ampliación de la esfera de influencia del capital agropecuario. Se mantiene al sector empresarial como eje de la transformación agropecuaria. (Rubio, 1994).

Este Plan, tuvo un inicio accidentado por la escasez de recursos económicos para impulsarlo. Sin embargo, para 1990, como resultado de la renegociación de la deuda, se impulsa una política de modernización agropecuaria tendiente a elevar la productividad e inducir el cambio tecnológico en la producción empresarial, además de tornar competitivo al sector en el marco internacional.

Bajo estos lineamientos, en 1990 se da a conocer el "Programa Nacional de Modernización del Campo 1990-1994" (PRONAMOCA), en el cual se establecen los lineamientos, objetivos, normas y procedimientos para la modernización

productiva del agro. El Programa considera que existen distorsiones y obstáculos que dificultan el desarrollo del sector, así como un desfavorable entorno externo, por ello los objetivos de la nueva política agropecuaria debían dirigirse a acercar las reglas de comportamiento del sector rural a las condiciones de mercado.

Se manifiesta la necesidad de garantizar el abasto nacional que permitiera alcanzar la soberanía alimentaria a través de incrementos en la producción y la productividad, y la elevación de los niveles de vida de la población rural. Para el cumplimiento de estos propósitos se diseñó una doble política que separa los apoyos productivos de los apoyos al bienestar de la población. En este sentido se define una política agrícola enfocado a lo productivo, cuyas metas deben lograrse mediante una asignación eficiente de recursos que permitan asegurar el abasto y la soberanía alimentarios dentro de un programa de apertura comercial; la otra política es la del gasto social, orientada a proporcionar mejores condiciones en cuanto a salud, vivienda, educación, empleo, entre otros aspectos, a la población rural más marginada.

Se establece en el Programa que un contexto de economía abierta, la modernización agropecuaria que busca incrementar la oferta agrícola y la productividad, deben ser superados viejos obstáculos que han frenado la capacidad productiva del sector, por ello debían impulsarse acciones y políticas claras y firmes que promovieran la eficiencia productiva, la descentralización de recursos, el fortalecimiento de la gestión de las organizaciones de productores y la negociación concertada.

En relación con los productos básicos, se establece una serie de apoyos a fin de lograr aumentos en la productividad a través del empleo del paquete tecnológico que incluye fertilizantes y semillas mejoradas. Estos beneficios serán restringidos a un sector de productores que se considera con potencial productivo. Con el propósito de facilitar el acceso a los insumos industrializados se liberalizó su importación. Se planteó la eliminación de los subsidios y el abandono gubernamental en la producción de fertilizantes, dejándole a Fertimex la función de comercializadora. Asimismo, se señala que se liberalizará la importación de semillas y se desregularizará al sector a fin de propiciar la participación del capital social y privado en la producción de estos insumos.

Los productores rurales de bajo ingreso y bajos niveles de productividad quedaron excluidos de los apoyos productivos, pasando a ser responsabilidad del Programa Nacional de solidaridad (PRONASOL) a fin de promover e inducir alternativas a través de la realización de estudios que identifiquen, formulen y ejecuten proyectos integrados de desarrollo. PRONASOL tenía dos tipos de programas para las zonas rurales: de gasto social y los destinados a la producción de cultivos de maíz y frijol. Este programa productivo respondía a la necesidad de fortalecer este tipo de cultivos ante la reestructuración de la política crediticia, particularmente la de BANRURAL.

Con relación a la política financiera, el PRONAMOCA definía un tratamiento diferencial a los productores dependiendo de su ingreso y potencial productivo, por ello se establecieron tres grandes estratos: 1) productores de zonas marginadas; 2) productores con potencial productivo, y 3) productores que

practican una agricultura comercial. El primer tipo de estrato tendría el apoyo financiero de PRONASOL, vinculado el otorgamiento de recursos a un proceso de conversión productiva, el segundo grupo estaría atendido por BANRURAL y FIRA, y serían los responsables de elevar la oferta interna de maíz, finalmente, el tercer grupo sería atendido por la banca comercial. Aquellos productores marginales que no pudieran ubicarse en ninguno de los estratos anteriores tenían como única opción ingresar a los programas sociales de PRONASOL.

Respecto a los precios agrícolas, estarían determinados con base en los precios internacionales, con un margen de protección para el cultivo. Solo los cultivos de maíz y frijol, por su importancia económica y social, se mantendrán en el régimen de precios de garantía.

La nueva política agropecuaria daría impulso a la apertura comercial con el propósito de lograr la eficiencia y competitividad del sector, se estimularía la agricultura de exportación y se crearían las condiciones para la inversión nacional e internacional en el sector; asimismo, se establecería un marco propicio para las inversiones, lo que requería la movilidad de los factores de la producción, la certidumbre en la tenencia de la tierra y la desincorporación de las actividades de procesamiento y comercialización que realiza el Estado.

Para el cumplimiento de los objetivos asignados al sector agropecuario se realizaron las reformas siguientes:

1. Se profundizó el programa de ajustes en las cuentas financieras del sector público y se redujo su tamaño e importancia en la economía nacional y por consecuencia en el sector agropecuario.
2. Aplicación de una drástica política de desregulación interna encaminada a la privatización, liquidación o transferencia de empresas, organismos y fideicomisos cuya participación en la comercialización de insumos y cosechas era determinante para la articulación de cadenas productivas. Las empresas en esta situación fueron: Fertilizantes Mexicanos (FERTIMEX); Productora Nacional de Semillas (PRONASE); Alimentos Balanceados Mexicanos (ALBAMEX); Instituto Mexicano del Café (INMECAFE); Tabacos Mexicanos (TABAMEX); Fideicomisos de la Palma (FIDEPAL); Productos Químicos Vegetales (PROQUIVIMEX); Fideicomiso del Hule (FIDEHULE); Ingenios Azucareros, entre otros.
3. Se reformó el Artículo 27 Constitucional y se creó la nueva ley agraria en 1992, tendiente a dar seguridad en la tenencia y atraer inversión que indirectamente fomentaba un mercado con las tierras del sector social (ejidos y comunidades). Con esta reforma se clausuró el reparto agrario; se flexibiliza la asociación productiva entre los productores y otros agentes económicos y se permite que las sociedades mercantiles adquieran terrenos rústicos. En este contexto, el acceso de los productores rurales a los recursos productivos y los mercados se transformó profundamente, el mercado se impuso, dejando atrás la función del Estado como principal fuente de los recursos productivos para la mayor parte de los grupos campesinos. Se crearon nuevas formas de gestión de recursos como fueron los convenios de concertación; las empresas

campesinas; los programas de PRONASOL/SOLIDARIDAD, y el PROCAMPO. Asimismo, en los asuntos relacionados con la tenencia de la tierra aparecen instancias como la Procuraduría Agraria y los Tribunales Agrarios.

4. Se liberalizó el comercio interior eliminando el monopolio de CONASUPO y en relación con el comercio exterior se redujeron los obstáculos a las importaciones (cuotas y licencias, además de la eliminación de aranceles y precios de garantía para la mayoría de los cultivos con excepción del maíz y frijol . Para facilitar la transición se estableció una nueva agencia, ASERCA (Apoyos y servicios a la Comercialización Agropecuaria) que fungiría como intermediaria entre productores y consumidores, pero sin efectuar el acopio directo como en el caso de CONASUPO.
5. Se reestructura el sistema financiero a través de la liberación del mercado de crédito, la privatización y la reestructuración de los bancos comerciales, la reforma de la banca de fomento y el reforzamiento del sistema de regulación y control prudencial por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, que sustituye a las intervenciones anteriores sobre las tasas de interés.

El nuevo marco institucional para el sector agropecuario tuvo los siguientes efectos económicos en el sector:

a. Inversión Agropecuaria

El gasto público real en desarrollo rural disminuyó un 75% entre 1980 y 1992. Asimismo, la participación del gasto público canalizado al desarrollo rural en el total del gasto público ha disminuido significativamente en los últimos años, de representar el 12% en 1980 cae al 5.3% en 1988, participación porcentual que se sostiene sin cambios significativos hasta 1994 (véase cuadro 2).

CUADRO 2

GASTO REAL EJERCIDO EN EL RUBRO DESARROLLO RURAL 1988-1994
(MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1980)

AÑO	GASTO REAL TOTAL (A)	GASTO EN DESARROLLO RURAL (B)	PORCENTAJE (B/A)
1988	928.40	50.1	5.39
1989	877.70	48.4	5.92
1990	899.50	50.0	7.92
1991	940.05	49.9	5.31
1992	982.33	52.1	5.30
1993	1 037.10	51.6	4.97
1994	1 165.10	74.8	6.42

Fuente: Primer Informe de Gobierno, Ernesto Zedillo, 1995.

La inversión pública destinada al capital fijo en la actividad agropecuaria manifestó una reducción sustantiva, representando en 1990 sólo el 20% de la inversión canalizada a sector en 1980. Los subsidios al sector también se redujeron drásticamente, de representar entre el 2 y 3% del PIB en el período 1982-1986 baja a menos del 0.7% en 1991. Esta participación porcentual se elevó en 1994 con la puesta en marcha de PROCAMPO. Los subsidios que se

suspendieron fueron los que se entregaban a través del crédito (tasas de interés y costo operativo de las instituciones de crédito), subsidios al seguro agropecuario (primas y costo operativo de ANAGSA Y AGROASEMEX), subsidios a los precios de garantía (precios y operación de CONASUPO), subsidios a través de fertilizantes, semillas y asistencia técnica.

Por otro lado, la inversión extranjera directa destinada a actividades agropecuarias representó en promedio el 0.7% de los 48,776 millones de dólares que ingresaron al país entre 1988 y 1994.

Finalmente, de entre los objetivos de modificación al artículo 27 Constitucional, destacaba el de atraer inversión privada hacia las actividades productivas agropecuarias mediante la asociación de ejidatarios y comuneros con empresarios. Hacia finales de 1992 sólo se habían reportado 394 proyectos de asociación entre empresarios privados y sector social, de ellos sólo 95 contaban con financiamiento de la banca privada por un monto aproximado de 151 600 millones de pesos, el resto había sido financiado por fondos público⁴. (Hernández, 1994).

⁴De acuerdo con el asesor de la Coordinadora Nacional de Organizaciones Cafetaleras, Luis Hernández (1994), las asociaciones entre empresarios privados y el sector social son en muchos casos renta de tierras disfrazadas. Los capitalistas participan con capital, tecnología, semillas, mercado y se responsabilizan de la administración del proyecto; por su parte, los productores rurales aportan su tierra y en ocasiones también el trabajo.

b. Producción Agrícola

El comportamiento del PIB total entre 1989 y 1994 muestra un crecimiento de 2.85% p.a., en tanto que el sector agropecuario manifiesta un crecimiento más bajo con una tasa de 1.94% p.a., por debajo de la expansión demográfica que fue de 2.2%.

Este bajo dinamismo del sector lo condujo a una reducción de su participación en el PIB total, siendo en promedio de 7.47% durante el sexenio 1988-1994, en tanto que en el sexenio anterior su participación en el PIB total fue de 8.4% en promedio (Véase cuadro 3).

CUADRO 3

**PRODUCTO INTERNO BRUTO NACIONAL DEL SECTOR PRIMARIO Y
POR SUBSECTOR 1989-1994 (Miles de Millones de pesos de 1980)**

CONCEPTO	1989	1990	1991	1992	1993	1994
PIB NACIONAL (a)	5 047.2	5 271.5	5 462.7	5 616.0	5 649.0	5 848.0
SECTOR PRIMARIO (b)	386.1	408.8	412.7	408.6	415.8	422.2
(b/a)	7.65	7.75	7.55	7.28	7.36	7.22
AGRÍCOLA	225.9	247.2	247.6	241.7	249.2	nd
PECUARIO	123.1	125.5	129.0	130.6	131.7	nd
FORESTAL	20.7	20.0	20.0	19.9	17.6	nd
PESQUERO	16.3	16.1	16.1	16.4	17.3	nd

Fuente: Cuentas Nacionales de México (INEGI), 1995.

El bajo ritmo de crecimiento del sector agropecuario no es atribuido al subsector agrícola, el cual creció en 2.57% p.a., en tanto que el subsector ganadero se incremento en sólo 1.7% p.a.; el pesquero en 1.47% y el forestal decreció en 3.85% p.a.

Por su parte, la producción física de los 11 principales cultivos se incrementó en 4.09% p.a. Este crecimiento, sin embargo, se sustentó sólo en los granos básicos manifestando un coeficiente de 9.80% p.a., en tanto que las oleaginosas y otros granos (sorgo y cebada) decrecieron en 17.18% y 7.93% p.a. respectivamente. Incluso, dentro de los granos básicos, sólo el maíz y el frijol registraron tasas positivas de crecimiento con 13.97% y 37.50% p.a. respectivamente, en tanto que el arroz y el trigo decrecieron en 12.0% y 4.61% p.a. respectivamente (Véase cuadro 4).

CUADRO 4

**MÉXICO: PRODUCCIÓN DE LOS CULTIVOS PRINCIPALES 1989-1994
(MILES DE TONELADAS)**

CULTIVOS						
GRANOS BÁSICOS	16 448	20 247	20 039	21 663	23 283	24 099
ARROZ	527	394	347	394	288	375
FRIJOL	593	1 287	1 379	719	1 288	1 353
MAÍZ	10 953	14 635	14 252	16 929	18 125	18 200
TRIGO	4 375	3 931	4 061	3 621	3 582	4 171
OLEAGINOSAS	1 437	1 087	1 157	708	627	789
AJONJOLÍ	46	60	37	23	23	9
ALGODÓN	257	293	307	50	42	191
CARTAMO	142	159	88	41	64	64
SOYA	992	575	725	594	498	525
OTROS GRANOS	5 437	6 470	4 888	5 903	3 122	4 016
CEBADA	435	492	580	550	541	308
SORGO	5 002	5 978	4 308	5 353	2 581	3 708
TOTAL	23 322	27 804	26 084	28 274	27 032	28 904

Fuente: SARH. Boletín Mensual de Información Básica del Sector Agropecuario y Forestal, 1995.

El dinamismo en la producción de maíz y frijol se explica por que estos dos cultivos se sostuvieron en el esquema de precios de garantía y gozaron de los

subsidios gubernamentales lo que ofreció cierta garantía del ingreso tanto para los productores comerciales como para los de autoconsumo. En estos dos cultivos la superficie cosechada manifestó incrementos de 14.33% p.a. para el frijol y de 3.61% p.a. para el maíz. Por su parte, la superficie cosechada de oleaginosas decreció en 31.14% y otros granos en 10.65% p.a.

La protección gubernamental que se otorgó a los cultivos de maíz y frijol ocasionó, por un lado, el desplazamiento de superficies importantes de otros productos de mayor valor agregado que se cultivaban en los distritos de riego y, por otro lado, la compra de cultivos preferentemente de riego tuvieron que adquirirse en el exterior, como fue el caso de las oleaginosas, la cebada y el sorgo.

c. Balanza Agropecuaria

Ante el proceso de globalización en que se inserta México desde 1986 al adherirse al GATT, se consideraba que el sector agropecuario debería de gozar de una vía de desarrollo que permitiera maximizar el valor de la producción agropecuaria y del ingreso rural mediante la especialización creciente en las ramas de actividad en las que existían ventajas comparativas (Téllez, 1994, p. 127).

Sin embargo, la indiscriminada y unilateral apertura comercial aunada a la diferencia de productividad del sector en relación a sus principales socios comerciales profundizó el déficit de la balanza comercial agropecuaria lo que dio origen a un incremento importante en las importaciones de alimentos y la dependencia alimentaria del país. En 1992 el déficit fue de 792.2 millones de dólares, de 167.8 millones en 1993 y de 729.2 millones de dólares en 1994. (Véase cuadro 5)

CUADRO 5

MÉXICO. BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA 1989-1994
(Millones de dólares)

CONCEPTO	1989	1990	1991	1992	1993	1994
BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA	-288.5	48.5	204.5	-792.2	-167.8	-729.2
EXPORTACIONES AGROPECUARIAS	1 707	2 110	2 290	2 052	2 449	2 616
IMPORTACIONES AGROPECUARIAS	1 995	2 062	2 086	2 844	2 617	3 345

Fuente: Banco de México, 1995

Esta política comercial puso de manifiesto la invialidad de un gran número de cultivos frente a la competencia de las importaciones, originando serios problemas para la comercialización de la producción nacional. En 1994 se importaron alrededor de 9.5 millones de toneladas de granos y oleaginosas, equivalente a cerca del 30% del consumo nacional aparente de estos productos, y representa un valor de 1 400 millones de dólares, equivalente a haber dejado de sembrar 4.5 millones de hectáreas.

Los cambios en la política económica practicados al sector agropecuario durante el sexenio de Salinas de Gortari no se tradujeron en un fortalecimiento del sector, en cambio se redujo el gasto público sin una correspondiente participación de la inversión privada; la balanza agropecuaria se tornó deficitaria y la producción sectorial manifestó incrementos por debajo del crecimiento demográfico, reforzándose la dependencia alimentaria del exterior.

No obstante la fuerte descapitalización y bajo dinamismo que han manifestado las actividades productivas agropecuarias, el sector continua representando una importancia sustantiva dentro de la economía nacional como fuente de empleo y de ingresos para la mayor parte de la población rural.

III. FUNCIONES Y NORMATIVIDAD DE LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

La legislación que regula la organización y el funcionamiento de las uniones de crédito constituye un factor fundamental para su crecimiento y desarrollo, pues en ella se establecen las restricciones o potencial de las uniones como instrumento financiero y de servicios. Además, si las uniones de crédito no acatan las reglas de operación, obligaciones, responsabilidades y derechos, ponen en riesgo su buen funcionamiento operativo y administrativo y con ello su existencia misma al dejar de cumplir con su misión original que es dar acceso al crédito a sus socios.

Considerando lo anterior, en el presente capítulo se destaca la importancia que tienen las uniones de crédito en el sistema financiero y la potencialidad que pueden llegar adquirir en el desarrollo del sector agropecuario si son reguladas por una legislación crediticia flexible que permita recibir ahorros no solo de sus miembros sino del público en general, como sucede en la mayoría de los países desarrollados. Posteriormente se analiza la legislación que ha regulado las uniones de crédito en México desde su creación en 1932 hasta la ley del 15 de julio de 1993, destacando las modificaciones de que ha sido objeto y sus repercusiones en la operatividad de las uniones.

A. IMPORTANCIA DE LAS UNIONES DE CRÉDITO EN LA ECONOMÍA

Las uniones de crédito constituyen un papel muy importante en el sistema financiero por que contribuyen al desarrollo del mercado de financiamiento y de servicios para los productores. En este sentido, la unión de crédito puede negociar mejores condiciones crediticias con los bancos; obtener préstamos con mayor oportunidad; contribuir a la capitalización de sus asociados; resolver problemas en relación con la falta de garantías; constituir estructuras técnicas propias; apoyar la adquisición de materias primas, insumos y maquinaria; promover acciones conjuntas en materia de industrialización y comercialización de sus productos; además de permitir que sean los propios productores quienes participen en forma responsable y autónoma en la conducción de su propio desarrollo.

Con relación a las actividades agropecuarias, en diversas naciones europeas, los Estados Unidos y Canadá, la unión de crédito se ha constituido en una alternativa para garantizar a sus socios el acceso al crédito de manera ágil, suficiente y oportuna, además de obtener en forma organizada servicios complementarios de comercialización, industrialización, compras en común y asistencia técnica.

El apoyo gubernamental a esta figura asociativa responde a que en estos países sostener y fomentar la producción de básicos rebasan la dimensión estrictamente económica al abordarse desde una perspectiva político-social. Estos gobiernos no buscan prioritariamente la competitividad en la producción

agrícola; ni el aprovechamiento en las ventajas comparativas y mucho menos en la existencia o no de recursos dinerarios, sino que la política y acción del Estado se consolida en una cuestión de seguridad alimentaria y soberanía nacional, por ello se busca asegurar un aprovisionamiento estable de alimentos; sostener la estabilidad de los precios de los productos; incentivos en el incremento de la productividad; aumento de los ingresos de los productores para mantener los recursos generados en este sector libres de la necesidad de migrar; búsqueda de la seguridad alimentaria e independencia de las fluctuaciones del mercado mundial. Para el cumplimiento de estos objetivos, el Estado ha desarrollado políticas de financiamiento agropecuario, de subsidios agrícolas y de protección de sus mercados.

Cada nación tiene una historia particular en la creación de esta figura asociativa; sin embargo, en la mayor parte de los casos, su conformación, fortalecimiento y consolidación ha sido resultado de un fuerte movimiento social que se ha vinculado a un proceso intensivo de organización; se han constituido como asociaciones financieras autónomas de la banca, recibiendo posteriormente el reconocimiento del Estado, el cual les otorga diversos apoyos económicos para toda la cadena productiva y se regulan por una legislación crediticia flexible que les permite recibir ahorro de sus miembros y del público en general.⁵

⁵Dentro de la bibliografía consultada para sustentar lo expuesto se recomienda ver: Trápaga (1994); AMUCSS (agosto de 1995 y enero de 1996); Elliot, Greg (1993); Chapfield, David (1993); Costabel, André (1993); Goómez, José María (1993); Milville, Claudé (1993).

En este esquema de desarrollo y fortalecimiento gubernamental de las uniones de crédito en países desarrollados, resulta conveniente conocer la normatividad que ha regulado a estos intermediarios financieros en México, con el propósito de establecer su función en el comportamiento y evolución de las uniones de crédito nacionales.

B. ESTATUTO Y NORMATIVIDAD DE LAS UNIONES DE CRÉDITO EN MÉXICO

Por su naturaleza y origen, las uniones de crédito en los países desarrollados son distintas a sus similares en México, ya que en este país generalmente han sido resultado de organizaciones ya existentes (organizaciones gremiales surgidas de movimientos agrarios o asociaciones de productores comerciales especializados), fenómeno que ha generado indefinición en la asignación de las responsabilidades específicas en los puestos de dirección entre los líderes campesinos, y entre directivos y gerentes. Asimismo, desde su creación en 1932, las uniones de crédito fueron conceptualizadas como organismos auxiliares de crédito, es decir, como intermediarios dependientes del sistema bancario y no como instituciones financieras autónomas. Ha faltado desde entonces, una clara visión del papel que deben desempeñar estos organismos financieros como alternativa para resolver el problema del crédito entre los productores. Las instituciones oficiales de crédito suelen concebir a este intermediario financiero como una simple ventanilla banacaria y no como producto de un proceso intensivo de organización (Muñoz, 1994).

En las líneas siguientes se expone sucintamente el marco jurídico, obligaciones, responsabilidades y derechos de las uniones de crédito en México.

1 Marco jurídico

Los antecedentes jurídicos de las uniones de crédito en México se remiten a junio de 1932 cuando se publica la Ley General de Instituciones de Crédito (LGIC) en la cual se regula el régimen y funcionamiento de la Banca y las instituciones auxiliares de crédito como las Uniones de Crédito, los Almacenes Nacionales de Crédito y las Cámaras de Compensación. También fue promulgada la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito que regularía el marco jurídico de las operaciones de crédito y banca y la emisión de títulos de crédito.

La ley consideró a las uniones de crédito como un enlace entre el sistema bancario y los grupos de productores que no tenían la opción de acceder al financiamiento bancario por el tipo de actividades que desempeñaban, enfocadas principalmente al sector agropecuario, actividad que depende en gran medida de las variaciones climáticas y que ofrece pocas garantías para la recuperación de los préstamos bancarios.

La ley le adjudicó a las uniones el carácter de "Institución Auxiliar", hecho que se convertiría en una limitante para el funcionamiento y consolidación de estos organismos para constituirse en un sistema financiero autónomo y autosuficiente. Asimismo, no le fue reconocido el carácter de cooperativa con lo

cual se le impidió desde su inicio la captación de recurso monetarios vía el ahorro, quedando sujeto y dependiente del sistema bancario.

En 1941 se reforma la LGIC. Con estas modificaciones a la ley, las uniones de crédito pasan de ser reconocidas como "Instituciones Auxiliares" de crédito a ser "Organizaciones Auxiliares" de Crédito, modificación que les prohíbe realizar la función de emisión de bonos hipotecarios y por tanto se les impide conjuntar recursos dinerarios entre terceros para otorgar préstamos a sus socios. En adelante las uniones de crédito tendrían como única opción para su fondeo la asistencia de los bancos. Además, se canceló la posibilidad de regirse en calidad de organismo mutualista.

El 14 de enero de 1985 fue promulgada la nueva Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito en la cual no existen cambios substanciales en el sistema de funcionamiento de las uniones de crédito y tampoco se recuperan las funciones que tenían en la ley de 1932. Esta ley estuvo vigente hasta mediados de 1993.

El 15 de julio de 1993 se promulga la Ley General de Organismos y Actividades Auxiliares de Crédito. A la unión de crédito se le impone una combinación de entidad financiera y entidad mercantil definiéndolas como Sociedad Anónima de Capital Variable.

En esta nueva ley se actualizaron los siete títulos de la legislación y 81 artículos que la conforman. Se concibe a la unión de crédito como una forma de

articulación con el sistema financiero bancario, en el cual actúa como un intermediario para poder proporcionar crédito a sus socios, que en algunos casos puede llegar a ser como máximo 50 veces su aportación. Se autoriza a las uniones captar ahorros de sus socios, situación que les permite ir reduciendo paulatinamente la dependencia de los Fondos de Fomento, sin embargo no se autoriza la captación de ahorros del público en general.

En la ley quedaron eliminadas o derogadas las siguientes obligaciones:

- a) la prohibición para los socios de las uniones de participar en el capital social de uniones de crédito del mismo tipo.
- b) la clasificación gremial de las uniones.
- c) las disposiciones que restringen el monto de sus préstamos.
- d) la previa aprobación de la Comisión Nacional Bancaria a aquellas uniones de crédito que se encarguen por cuenta propia o de sus socios, de la transformación industrial o del beneficio de productos.
- e) presentar el proyecto respectivo a la Comisión Nacional Bancaria.
- f) limite mínimo de socios con que deben constituirse las uniones de crédito.
- g) los socios deban residir en la zona económica correspondiente a la plaza en donde se encuentre instalado el domicilio social de la unión a que pertenezcan.
- h) la obligación de que las uniones de crédito sólo puedan tener sucursales en las entidades que se manifiestan en su autorización, así como la previa autorización de la Comisión para el establecimiento y cambio de ubicación de cualquier clase de oficinas.

- i) la obligación de las uniones de presentar a la Comisión su programa de trabajo, el informe de su cumplimiento y la causal de revocación correspondiente
- j) el límite que señala que la suma de las inversiones netas en activos fijos y en acciones de otras sociedades, no deberá exceder su capital pagado más reservas;
- k) la aprobación de la Comisión a los proyectos de actividad industrial y la participación máxima de inversión de las plantas industriales participantes;
- l) el límite que señala que el pasivo de las uniones de crédito, contraído por la adquisición de plantas industriales no debe exceder el 50% del valor de la misma.
- m) la obligación de que los retiros de los depósitos que realicen los socios que efectúen con recibos ordenes de pago, cuyos formatos debían ser aprobados previamente por la Comisión.
- n) los plazos en que deben reembolzarse las operaciones de descuento, préstamo o crédito, así como los créditos refaccionarios o hipotecarios
- o) Con el propósito de que las uniones contaran con recursos complementarios se derogó la obligación de mantener un 12 y 5% en depósitos a la vista o bien, en valores emitidos por el gobierno federal y en activos líquidos, respecto a su pasivo real y contingente respectivamente.
- p) En operaciones y garantía real que practique un socio con la unión, se suprimen los plazos de pago de 180 días y el plazo de renovación de hasta 360 días. Se aumenta de 40 a 50 veces el saldo de las responsabilidades totales de un socio y se elimina la autorización de la Comisión para rebasar dicho límite.

q) se reduce el fondo de reserva del 20 al 10%; y se elimina el plazo del pago no mayor a 180 días a que deben ajustarse las uniones en sus pagos a proveedores;

r) se liberan los plazos a que tiene que otorgar créditos.

Con relación a la ampliación de funciones que les otorgó la ley a las uniones de crédito se encuentran las siguientes:

a) se autorizó a las uniones de crédito para operar a nivel nacional.

b) en lo concerniente a fuentes de fondeo, se les faculta a obtener préstamos de instituciones financieras y a efectuar por cuenta de sus socios, operaciones con arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero.

c) se les permite emitir títulos de créditos en serie o en masa, excepto obligaciones de cualquier tipo para su colocación entre el público inversionista.

d) se les faculta para promover la organización y administración de empresas de comercialización, para lo cual podrán asociarse con terceras personas.

e) se les permite recibir de sus socios depósitos de ahorro y la posibilidad de hipotecar sus propiedades.

f) podrán comprar, vender y comercializar insumos, materias primas, mercancías y artículos diversos así como alquilar bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria o industrial, por cuenta de terceros.

g) podrán adquirir por cuenta propia bienes de capital para la explotación agropecuaria e industrial con el propósito de enajenarlos o retenerlos a terceros.

2. Estructura Organizativa

Desde el inicio de las actividades de la unión se requiere de una estructura organizacional en la que se considere la experiencia de los productores, empleados y funcionarios de la unión, como base para el éxito de la misma.

El adecuado funcionamiento de las uniones requiere de una dirección administrativa comprometida con los objetivos de sus asociados, de un equipo técnico debidamente capacitado y de la participación permanente de los socios en los órganos de gobierno, además de una comunicación y relación continua con los dirigentes y las bases de las organizaciones asociadas.

La estructura de una unión de crédito tiene las características de una sociedad anónima, conformada por:

- a) -Asamblea general de accionistas
- b) -Comisario
- c) -Comité de Admisión
- d) -Consejo de Administración
- e) -Comité de Crédito
- f) -Gerencia General
- g) -Departamento Administrativo
- h) -Departamento de Crédito
- i) -Departamento de Asistencia Técnica

La asamblea general es la máxima autoridad de la unión de crédito, debiendo reunirse periódicamente en el año o a finales de cada ciclo agrícola para estudiar y analizar la situación administrativa, contable y financiera de la unión,

Usualmente, las facultades de la gerencia son analizar las políticas y alineamientos que debe seguir la unión, sin embargo, la asamblea general otorga al consejo de administración la máxima facultad para la toma de decisiones en la dirección de la empresa.

3. Funciones Operativas

- a) opera en ramas económicas en que ubiquen a sus socios.
- b) se integra de un mínimo de 10 socios.
- c) se constituye en una sociedad mercantil con especificidades y limitaciones.
- d) integra socios físicos y morales dedicados a una actividad económica, ningún socio puede tener más del 10% del capital.
- e) integra un capital mínimo especificado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público anualmente.
- f) no hay área geográfica limitada, por lo tanto pueden tener sucursales.
- g) el techo financiero es de hasta 30 veces el capital pagado.
- h) prohibición de participantes extranjeros.
- i) la autorización de la Unión la otorga la Comisión Nacional Bancaria

4. Funciones Financieras

- a) otorgar crédito exclusivamente a sus socios.
- b) prestar a sus socios el servicio de garantía o aval.
- c) recibir préstamos de: Socios, Instituciones de Crédito, Compañías de Seguros, Compañías de Fianzas, Instituciones Financieras del exterior y Proveedores.
- d) emisión de títulos de crédito en serie o en masa para su colocación en el público inversionista.
- e) prestar el servicio de caja y tesorería, recibir depósitos de ahorro y adquirir acciones, obligaciones para mantenerlos en cartera.
- f) administrar empresas o industrias de sus socios y adquirir bienes de capital para rentarlos a terceros.
- g) promover, organizar y administrar empresas de comercialización, incluso en sociedad con terceros.
- h) compra-venta de productos de sus socios o terceros.
- i) los socios pueden realizar operaciones con empresas de factoraje y recibir bienes en arrendamiento financiero.
- j) los socios con terceros pueden comercializar insumos, materias primas, mercancías y alquilar bienes de capital.
- k) Los tipos de créditos que proporciona la unión a sus asociados son:
 - l. **Habilitación o avío**, son préstamos de corto plazo para capital de trabajo. El plazo de amortización se determina en función de la capacidad productiva de la empresa, sin excederse de dos años.

- II. Quirografarios. Son préstamos directos de corto plazo que se caracterizan por tener una rápida respuesta de su viabilidad, se destinan a cubrir problemas de liquidez inmediata.
- III. Prendarios. Son créditos de corto plazo, que se emplean para apoyar la comercialización de los productos agropecuarios, el vencimiento puede ser de hasta seis meses.
- IV. Refaccionarios. Son créditos de mediano y largo plazo dirigidos a la realización de inversiones fijas, el plazo de amortización se determina en función de la vida útil de la inversión y de la capacidad de pago de la empresa, sin exceder de 15 años, con posibilidad de hasta cinco años de gracia.

Aunada a las funciones financieras, las uniones de crédito pueden realizar actividades de comercialización; abastecimiento de insumos; transformación agroindustrial y seguro;. Estas actividades están abiertas a terceros, sin embargo la ley impide la concentración del capital en unos cuantos miembros "Y por eso hay restricciones de no más de 10, 40 y 50% del total de la aportación para poder recibir apoyos de la Unión de crédito, esto dependerá si son créditos garantizados y no garantizados. Y establece para garantizar la liquidez de la Unión que ésta no invierta en ciertas operaciones más del 60% de su capital, tomando aún la parte de contingentes; esto es evitar concentración y problemas de liquidez" (Enríquez, 1994, p. 31).

5. Instituciones de Supervisión y Control

Las uniones de crédito son supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), a través de informes de operaciones, contabilidad, inversiones o patrimonio que las uniones están obligadas a presentar mensualmente.

Las funciones que realiza la CNBV son las siguientes:

Vigilar los aspectos legales y de carácter reglamentario. Sus actividades las realiza a través de la información mensual que cada unión debe proporcionar de su situación financiera y administrativa. Realiza una revisión anual a manera de inspección de las actividades. Para llevar a cabo una revisión más dinámica ha solicitado a las uniones el establecimiento de sistemas de cómputo que permitan elaborar de manera ágil y oportuna los estados financieros y administrativos.

En el informe de abril de 1993 la CNB considera como principales infracciones las siguientes causas:

- a) Falta de cobertura en el del pasivo real (un 5%) y en el contingente (12%).
- b) Excedente en los préstamos concedidos a los asociados en relación a su participación del capital de la Unión.
- c) Envío extemporáneo de la información contable-financiera mensual.
- d) No mantener el capital mínimo exigido por la ley.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público tiene como tareas principales: autorizar y revocar los permisos a las uniones de crédito de acuerdo a la

información presentada por la CNB, realización de seminarios en los cuales se convoca a la reflexión del sector financiero, además tiene bajo su responsabilidad la definición de aspectos legales y fiscales relacionados con la actividad de las uniones.

No obstante que las leyes jurídicas que han regulado a las uniones de crédito entre 1932 y 1994 fueron manifestado cambios sucesivos que permitieron un mayor fortalecimiento de su actuación, prevalecieron en todas ellas limitantes, particularmente el veto de tener funciones financieras que les permitiera desarrollar autonomía financiera. Las uniones de crédito no funcionan realmente como intermediarios financieros, lo hacen más como sujetos de crédito y a su vez ellas si trasladan los recursos que descuentan en la banca pero fundamentalmente son sujetos de crédito. No son realmente intermediarios financieros porque reciben ministraciones; no cuentan con la apertura de líneas de crédito que les permita obtener los recursos crediticios en forma suficiente y oportuna lo que se traduce en dificultades estructurales para la recuperación de los préstamos. Por ello, debe diseñarse un marco jurídico apropiado que reconozca la especificidad de estos organismos dentro de la economía nacional, los regule y facilite su interacción y articulación con el sistema financiero clásico.

Las exitosas experiencias de uniones de crédito en otras naciones, nos permiten inferir que en México estos organismos no sólo pueden constituirse en un sistema alternativo de crédito para grandes sectores de productores que han sido excluidos del sistema bancario clásico; sino además contribuir a la capitalización del campo a través del desarrollo de servicios conexos al crédito

como son la adquisición de materias primas, insumos y maquinaria; y la promoción de la industrialización y comercialización de sus productos.

Ante la reducción del financiamiento institucional agropecuario fresco al campo, las uniones de crédito pueden constituirse en una real alternativa para el fortalecimiento del financiamiento rural, para ello se requiere sin embargo, una determinante participación del Estado en el desarrollo del organismo, apuntalando y apoyando su consolidación con políticas específicas de fomento; además las uniones deben contar con un marco regulatorio propio, acorde a su naturaleza que les permita obtener confiabilidad tanto para su reproducción ampliada como para su articulación con el sistema financiero institucional.

IV. EVOLUCIÓN Y DESARROLLO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIAS EN EL SEXENIO 1988-1994

El presente capítulo tiene como objetivo conocer el comportamiento financiero y administrativo de las uniones de crédito del sector rural. Se analizan los factores que incidieron en su crecimiento, la política crediticia, las fuentes de financiamientos y la conducta financiera y operativa de las uniones de crédito agropecuarias.

A. EVOLUCIÓN DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

1. Período 1932-1987

Entre 1932 y 1988, las uniones de crédito manifestaron un crecimiento difícil y errático, fenómeno que se explica, según algunos especialistas, por la falta de credibilidad en el organismo por parte del sistema bancario (Cruz, 1993). Durante este período se autorizaron 320 uniones, de las cuales fueron revocadas más del sesenta por ciento.

Por subperíodo, se observa que en los años 1932 y 1950, las uniones llegaron a ser casi 118, cifra significativa si consideramos el débil desarrollo de la banca en esos años. Las uniones estaban dedicadas fundamentalmente a las actividades del sector agropecuario (Tamaulipas y la Laguna en Coahuila se

manifestaba un auge importante en el cultivo del algodón). Dado el escaso desarrollo industrial del país en estos años, el número de uniones de crédito en este sector era relativamente bajo (Véase cuadro 6).

CUADRO 6

NUMERO DE CONCESIONES OTORGADAS POR LA CNB DE 1932 A 1988

PERIODO	CONCESIONES	
1932-1950	118	37
1951-1960	49	15
1961-1970	30	9
1971-1980	38	12
1981-1988	85	27
TOTAL	320	100

Fuente: FIRA, Boletín No. 213, 1990.

Entre 1951 y 1988, el crecimiento de las uniones de crédito manifestó un comportamiento errático sin una expresión clara de fortalecimiento. En 1988 operaban únicamente 142 uniones y dos de cada tres perdieron su concesión al ser revocada por la CNBV, las causas por las que fueron dadas de baja fueron incosteabilidad económica de los socios, inicio de operaciones fuera de las fechas establecidas y deficiencias administrativas. Por su parte, las uniones de crédito agropecuarias tenían una baja participación en el total; y no obstante que hubo años en que manifestaron incrementos significativos su creación fue desalentada sobre todo en el sector social.

Entre los factores que se atribuyen a la disminución de las uniones de crédito, se encuentra la legislación que normaba el funcionamiento de esta figura asociativa, la cual otorgaba escasos incentivos para su capitalización y el trabajo al considerar a las uniones como un organismo de fomento que no requería de utilidades y solamente debía proporcionar servicios a sus socios a las tasas de interés más bajas. Por otro lado, las uniones de crédito tuvieron que enfrentar muchas prohibiciones para su funcionamiento, limitaciones en los tipos de crédito que trabajaba y el sinnúmero de permisos que debía solicitar para su operación.

2. Período 1988-1994

Durante la administración presidencial de Carlos Salinas de Gortari, el gobierno concibió a las uniones de crédito como una alternativa viable para promover el desarrollo económico nacional, las cuales además de fomentar la asociación productiva, permitiría revitalizar los esquemas económicos y tener acceso a los sistemas tecnológicos, financieros y comerciales que permitieran alcanzar economías de escala y formas de producción realmente rentables.

Con relación al sector agropecuario, el gobierno reconocía en las uniones de crédito como uno de los pilares en la organización rural ya que generaría beneficios individuales y colectivos de los productores; fortalecería una nueva forma de financiamiento en la economía social, preservando mecanismos de participación democrática no en base al monto de sus aportaciones sino en base a su membresía. Asimismo, se impulsaría una forma de organización en la que los

campesinos tuvieran la posibilidad de ser reconocidos como sujetos de crédito evitando con ello la atomización del ejido (hasta antes de las reformas a la Ley Agraria en 1992).

Varios líderes y dirigentes campesinos concebían a la unión de crédito como *"una instancia que asocia a los productores con fines amplios, no sólo para disponer de créditos sino para vincularse a los circuitos modernos de financiamiento, y no sólo para conformar un bloque que alcance niveles competitivos en la producción primaria, sino también en la comercialización, en la transformación y la diversificación de actividades y fuentes de empleo e ingreso. En esto radica la grandeza de pertenecer a una Unión de crédito, en unirnos y sumar voluntades para crecer, en asociarnos para fortalecernos"* (López Barajas, 1993, p.16).

Finalmente, se establecía que las uniones de crédito podían contribuir eficientemente en los procesos organizativos de los pequeños y medianos productores permitiendo con ello un mejor control de los aspectos económicos, técnicos y financieros. Al mismo tiempo, se mejoraría la capacidad de negociación de las organizaciones de productores ante las sociedades nacionales de crédito, los fondos de fomento gubernamentales y las dependencias públicas y privadas (FIRA, 1990).

Desde la perspectiva gubernamental, el cambio estructural de la Banca de Desarrollo, permitiría contar con un sistema de financiamiento viable para el apoyo a los sectores productivos prioritarios en que las uniones de crédito como

vínculo entre la banca y los productores, debían aprovechar las opciones que la ley les ofrecía para aumentar su productividad en beneficio de sus asociados (Moreno, 1994).

Entre 1988 y 1994, se manifiesta un incremento significativo en el número de uniones de crédito nuevas, pasando de 132 existentes en diciembre de 1988 a 342 a finales de 1994, un crecimiento de 167% en sólo 6 años (véase cuadro 7). Este incremento, sin embargo, no es constante, entre 1988 y 1990 la Comisión Nacional Bancaria impulsa una estrategia de depuración del sistema que se refleja en disminución en el número de uniones de crédito en 1989. La revocación de los permisos a las uniones de crédito se atribuyen a las siguientes causas:

- No cubrir el capital mínimo exigible y/o presentar capital contable inferior o éste.
- No iniciar operaciones en el plazo previsto por la Ley
- No cumplir con su objetivo social
- Suspender operaciones

El impulso que tienen las uniones de crédito en el sexenio de Salinas de Gortari no fue exclusiva para el sector agropecuario, también estuvieron considerados los restantes sectores económicos. Incluso las uniones agropecuarias ven reducida su participación en el conjunto de las uniones de crédito, de representar más de dos terceras partes de las uniones en el período 1932-1987, caen al 53.9% en 1989, al 51.2% en 1990 y al 43.82% en 1993. Las uniones que manifiestan un crecimiento sustancial son las industriales y

comerciales y a partir de 1992 también participan de manera importante las uniones de servicios. (Cruz, 1993).

CUADRO 7

MÉXICO: NUMERO DE UNIONES DE CRÉDITO 1988-1994

TIPO	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
AGROPECUARIAS Y AGROINDUSTRIAL	65	65	81	79	125	142	135
INDUSTRIALES	54	49	60	nd	nd	nd	nd
COMERCIALES	13	13	17	nd	nd	nd	nd
TOTAL	132	130	158	177	270	324	342

Fuente: Elaborado en base a información de Boletines de Indicadores Financieros de uniones de crédito, Julio 1990. Evaluación de U. de C., Abril 1991, FIRA y CNB

Al finalizar el sexenio de Salinas de Gortari, las uniones de crédito agropecuarias se localizaban principalmente en el Noroeste de la República que comprende los estados de Sonora (30), Sinaloa (13) y Chihuahua (18), esta zona concentró aproximadamente el 25% de las uniones en operación, debido a que en esta región predomina una agricultura comercial de riego con un alto componente de capital fijo y variable en la producción y que requiere en consecuencia importantes volúmenes de financiamiento; Veracruz cuenta con 10 uniones de crédito. Por otro lado existen entidades federativas de importancia significativa en la actividad agropecuaria que cuentan con sólo una Unión de crédito como Baja California, Durango, Guerrero, Hidalgo, Morelos, Tlaxcala.

Las uniones de crédito del sector social rural se concentran en los estados de Sonora, Sinaloa, Chihuahua, Durango, Zacatecas, Hidalgo, Veracruz, Edo. de México, Chiapas, Guerrero y Nayarit, su impacto regional comprende 110 municipios rurales.

Con a la reforma a la ley de 1993 las uniones de crédito pueden extender sus actividades a cualquier área geográfica, municipio o estado. Esta tendencia responde a la necesidad de capital pagado mínimo que la CNB exige como requisito para habilitar una unión. Los montos que se exigen se fijan de tal manera que debe generar ingresos suficientes para que se cubran los gastos de la estructura operativa.

B. POLÍTICA CREDITICIA

Al inicio del gobierno de Salinas de Gortari, se emprende la reforma financiera encaminada a preparar la apertura del sector que le permitiera al país concursar en el mercado financiero globalizado, en el cual las instituciones financieras tendrían que ser competitivas tecnológicamente así como también el país debía ser atractivo para la inversión.

La reestructuración del sistema financiero se sustentó en las acciones siguientes:

1. Privatización del sistema bancario, cuyo objetivo era dotarlo de la competitividad necesaria en el nuevo entorno internacional.
2. Desreglamentación de las operaciones de captación y financiamiento, reforzado por la integración de grupos financieros.
3. Aplicación de una nueva política de competitividad internacional en la operación de las instituciones del sector, y
4. Reforma de la banca de fomento y la reforma a todas las leyes que rigen el sistema financiero en México, todo ello en la lógica del Tratado de Libre Comercio y la apertura comercial.

Dentro de las políticas de ajuste en el financiamiento rural se encuentra la separación del crédito y subsidio con el propósito de racionalizar los subsidios que se canalizaban a través del crédito agrícola con tasas baratas y una cobertura de seguro que protegía el crédito. La separación del crédito y subsidio tenía también como propósito diferenciar a los productores por su rentabilidad. La estratificación de los agricultores se determinó con base en tres niveles: 1) nivel superior de productores rentables o viables que debían ser atendidos por la banca privada considerando su ubicación en zonas productivas rentables y por su nivel de capitalización; 2) nivel intermedio conformado por productores con potencial productivo y que debían ser atendidos por la banca de fomento hasta llevarlos a un estadio superior que les permitiera ser atendidos por la banca comercial, y 3) nivel inferior de productores sin capacidad productiva ubicados en zonas de temporal con escasa o nula rentabilidad y por ello no son considerados sujetos de crédito bancario.

Estos cambios en el sistema financiero agropecuario profundizaron la polarización entre los productores y dieron origen a una crisis de institucionalidad financiera en el campo: la banca de fomento redujo drásticamente su actividad en el sector agropecuario y sus niveles de participación se concentraron en el estrato de agricultores más capitalizados.

C. FINANCIAMIENTO INSTITUCIONAL AGROPECUARIO

En el sexenio de Salinas de Gortari, el sistema de crédito rural se constituye por 18 bancos comerciales y un banco de desarrollo, **BANRURAL**⁶, que en conjunto suman 4 430 oficinas bancarias a nivel nacional, las cuales sin embargo, manifiestan una distribución ampliamente concentrada, alrededor del 95% de las oficinas bancarias se localizan en áreas urbanas y cerca del 30% de la población nacional, que representa 26 millones de personas, vive en municipios que carece de servicios bancarios.

En términos reales, el volumen de los créditos bancarios canalizados a las actividades agropecuarias manifestó un gran dinamismo entre 1989 y 1994, registrando un incremento promedio anual de 13.93%. No obstante el formidable crecimiento, el volumen otorgado en 1994 fue inferior al de 1980 cuando se operaron 43 225.47 millones de pesos constantes.

⁶La banca de fomento para el sector agropecuario está conformada por el Banco Nacional de Crédito Rural (**BANRURAL**), los Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (**FIRA**), Nacional Financiera (**NAFIN**), Banco Nacional de Comercio Exterior (**BANCOMEX**) y la Financiera Nacional Azucarera (**FINAZA**).

El crédito agropecuario representó en promedio entre 1988 y 1994 un monto equivalente a cerca del 45.5% del valor de la producción del sector durante los mismos años, mientras representa solamente un 6% del crédito total a la economía y un 4% del PIB global.

CUADRO 8

FINANCIAMIENTO OTORGADO AL SECTOR AGROPECUARIO 1988-1994 (MILLONES DE PESOS DE 1980)

1988	53.02	50.0	53.02	50.0	106.04	373.59	28.38	2 800	4.20
1989	62.68	42.0	86.56	58.0	149.24	386.1	38.65	2 838	5.25
1990	66.67	38.0	108.79	62.0	175.46	408.8	42.92	2 699	6.42
1991	43.04	26.0	122.51	74.0	165.55	412.7	40.11	2 866	5.77
1992	49.62	24.0	157.14	76.0	206.76	408.6	50.60	3 257	6.34
1993	60.78	26.0	172.98	74.0	233.46	415.8	56.14	3 522	6.63
1994	67.74	26.0	192.78	74.0	260.52	422.2	61.70	3 523	7.39

1. Para deflactar se usó el INPC reportados por el Banco de México.

2. Hasta diciembre de 1989 el concepto "crédito" incluía cartera vigente, vencida y redescontada. A partir de diciembre de 1990 incorpora además los intereses devengados sobre créditos vigentes.

Fuente: Banco de México (1994)

El incremento de los volúmenes crediticios canalizados al sector agropecuario se cimentó fundamentalmente en los créditos operados por la banca comercial, participando en promedio con el 66.8% del total de los créditos con una tasa de incremento promedio anual de 22.26%. Sin embargo, a pesar de que la banca comercial representó el principal canal de recursos crediticios al sector agropecuario, éste no deja de representar un peso limitado, estimado a cerca de un 12% del monto de su cartera, en sus operaciones totales. Por otro lado, se

fortalece el circuito FIRA-Banca privada conformándose como el principal mecanismo de fomento crediticio agropecuario. Entre 1989 y 1994 un 90% de los créditos de FIRA fueron descontados por medio de la banca comercial (Gentil, 1994).

Durante el sexenio se sustituye la política de fomento a través de tasas bajas de interés, sin garantías reales, por una política crediticia sustentada no en la tasa de interés sino en la recuperación misma del crédito mediante la rentabilidad de las actividades. La reforma a la Banca de Fomento tuvo una orientación fundamentalmente financiera apegada a las grandes líneas de política económica y a acercar el funcionamiento del crédito agrícola a las reglas de mercado como el establecimiento de garantías, estudios técnicos, rentabilidad de la actividad, etc.

Como resultado de la reforma a la Banca de Fomento, los volúmenes crediticios que operó se incrementaron apenas en 3.17% p.a., viendo reducida su participación en el total, de contribuir con el 50% en 1988 declina progresivamente a sólo el 26% en 1994.

Las principales instituciones bancarias de fomento, BANRURAL y FIRA, redujeron la superficie habilitada en 60% entre 1988 Y 1992 al pasar de 9.45 millones de hectáreas a 4.2 millones durante esos años⁷. Asimismo, la superficie

⁷En 1987, Banrural habilitó 7.4 millones de hectáreas, para 1994 sólo habilitó 1.1 millones; los más afectados fueron los productores de maíz, la superficie habilitada en 1987 fue de 3 millones de hectáreas y se redujo a sólo 154 mil en 1994.

TOTA TES NO DEE
SALR DE LA BIBLIOTECA

asegurada manifiesta una reducción significativa, de representar el 35.5% de la superficie total nacional en 1985/86 declina a sólo el 2.2% en 1994.

Aunado a los bajos volúmenes crediticios operados por la banca de fomento, particularmente por BANRURAL, se eliminaron los subsidios canalizados a través de las tasas de interés, estableciéndose tasas reales que fluctuaban entre el 16 y 17%, las cuales eran muy superiores a las tasas de interés que rigen para la agricultura de los Estados Unidos que es en promedio de 7.5%.⁸

El aumento del costo financiero afectó no sólo el nivel de competitividad de los productores agropecuarios frente a sus principales competidores internacionales, sino además afectó sus posibilidades de mejorar la rentabilidad y competitividad y sus decisiones de inversión.⁹

⁸El incremento de las tasas de interés obedecían, por un lado, al propósito de retener el capital externo y atraer capital-dinero adicional para financiar el déficit de la cuenta corriente, resultante de la apertura comercial y la sobrevaluación cambiaria, y por el otro, la liberación de los mercados financieros lo que ocasionó la elevación de los márgenes de intermediación, de 7.8% entre 1983 y 1987 hasta 15.7% en julio de 1994, contra un margen de intermediación que oscila entre 3 y 4% en Estados Unidos. (Schwentesi, 1995).

⁹Aunado al aumento del costo financiero, los productores agropecuarios estuvieron inmersos en una política de contención de sus precios de venta, en tanto que los costos de producción se elevaban desproporcionalmente. Se estima que los diez principales granos, que representan el 42% del valor de la agricultura y ocupan el 72% de la superficie agrícola nacional perdieron el 49% de su valor respecto al valor de las materias primas que tiene que pagar el sector entre 1981 y 1994. Esta caída de la rentabilidad ocasionó que la mayoría de los productores no pudieran generar las ganancias necesarias para invertir en la modernización de su producción o para cubrir los préstamos. Tal situación provocó una descapitalización progresiva que se manifestó no sólo en desinversión en obras y mejoras territoriales, sino también en una continua reducción en el uso de los principales insumos para la producción agrícola. En este sentido, se tiene que entre 1985 y 1994 las ventas de semillas certificadas de los diez principales cultivos cayeron en 80.5%; la venta de fertilizantes disminuyó en 36.2%; y la venta de tractores disminuyó en 58.8% entre 1985 y 1994, todo esto refleja un auténtico proceso de regresión tecnológica que a su vez se expresa en pérdida de rentabilidad y competitividad (Schwentesi, 1995).

Entre 1983 y 1988 se canalizaron subsidios al sistema de financiamiento rural por 66, 836 millones de pesos, estos subsidios se redujeron a sólo 27,604 millones de pesos constantes de 1992) entre los años 1988 y 1992. BANRURAL absorbió el 45% del total de las transferencias gubernamentales; ANAGSA-AGROASEMEX el 17% y FIRA el 34% en el período 1983-1992 (Cruz, 1995).

Por su parte, las tasas de interés nominales que cobraba FIRA para los créditos de avío en 1987 era de 69% para productores de bajos ingresos, la tasa real era negativa y representó un subsidio a la producción. Durante los años siguientes las tasas reales crecieron, aunque con un comportamiento irregular y alcanzaron niveles muy por encima de las tasas nominales de interés que pagan los productores de Estados Unidos y Canadá.

CUADRO 9
FIRA: TASAS DE INTERÉS DEL CRÉDITO DE AVÍO PARA LA AGRICULTURA
1987-1994 (%)

CONCEPTO	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
TASA NOMINAL								
PRODUCTORES DE BAJOS INGRESOS	69.0	53.0	43.0	35.0	20.0	15.0	15.0	13.0
OTROS PRODUCTORES								
CULTIVOS BÁSICOS	94.0	62.0	48.0	39.0	39.0	23.0	18.0	18.0
OTROS CULTIVOS	98.0	65.0	53.0	43.0	27.0	22.0	23.0	21.0
INFLACIÓN	159.0	52.0	20.0	30.0	19.0	12.0	8.0	7.0
TASA REAL								
PRODUCTORES DE BAJOS INGRESOS	-35.0	0.5	19.0	3.8	0.8	2.7	6.5	5.6
OTROS PRODUCTORES	-25.0	6.6	23.0	6.9	3.8	5.4	9.3	9.3
CULTIVOS BÁSICOS	25.0	6.6	23.0	6.9	3.8	5.4	9.3	9.3
OTROS CULTIVOS	24.0	8.8	27.0	10.0	7.3	8.9	13.9	13.1

Fuente: Banco de México, FIRA, 1995.

Al desaparecer los subsidios que otorgaban BANRURAL Y FIRA a través del otorgamiento de créditos baratos, la función de subsidios fue atendida por el Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL), el cual destinó financiamiento a cerca de 2.5 millones de hectáreas por un monto de 1,167.5 millones de nuevos pesos con crédito a la palabra en 1993.

Ante estas circunstancias, a partir de 1991 se empieza a manifestar la insolvencia entre los productores, incluyendo aquellos que eran considerados por la banca como de alta rentabilidad pues contaban con la agricultura y ganadería más tecnificada. Este tipo de productores reunían el 50% de la cartera vencida del país concentraban el 70% de la cartera con un rango de acreditación mayor de 300 millones de pesos y se ubican preferentemente en los estados de Sonora, Sinaloa, Chihuahua, Jalisco y Michoacán.

Derivada de la liberación del mercado interno y la reducción de los precios de garantía, la cartera vencida se constituye en uno de los principales problemas del campo. Entre 1988 y 1994, la cartera vencida de la actividad agropecuaria se multiplicó por 5.62 veces en términos reales al pasar de 1,68 millones de pesos a 7,735 millones de pesos durante estos años (véase cuadro 10).

En 1988, la cartera vencida representaba el 4.8% del crédito otorgado a la actividad agropecuaria y para 1994 aumentó a 12.38%. Esta evolución es resultado de una mayor velocidad de la progresión de la cartera vencida en comparación con el crédito otorgado, mientras el crédito creció en términos reales en 13.93% p.a, la cartera vencida se incrementó en 50.61% p.a.

CUADRO 10

EVOLUCIÓN DE LA CARTERA VENCIDA DE LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA 1988-1994 (MILLONES DE PESOS).

ANOS	BANCA DE DE DESARROLLO	BANCA COMERCIAL	MONTO TOTAL	
1988	310.17	84.17	395.14	1 168.50
1989	1 196.33	202.25	1 398.58	3 454.92
1990	2 304.01	481.55	2 785.56	5 296.14
1991	1 349.58	1 012.65	2 362.23	3 780.34
1992	1 586.11	1 771.46	3 357.57	4 800.98
1993	2 169.80	3 125.23	5 288.03	7 000.81
1994	2 161.32	4 094.46	6 255.78	7 735.82

Fuente: Banco de México, Indicadores Económicos, Edición mensual, Acervo Histórico; INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, 1995.

Al finalizar el sexenio de Salinas de Gortari, el panorama del sector agropecuario manifestaba grandes desequilibrios en el aspecto financiero tales como insolvencia financiera generalizada; riesgo de quiebra en los bancos comerciales; drástica reducción de la participación de la banca de desarrollo, graves problemas de cartera vencida; escasa penetración de los servicios financieros en la sociedad rural; débil cobertura de crédito a los productores (sólo uno de cada cinco agricultores tienen acceso a alguna forma de financiamiento institucional); alta dependencia del financiamiento externo con una reducida participación del ahorro interno; una estructura de crédito enfocada fundamentalmente al corto plazo e instituciones orientadas a la atención preferente de los productores más capitalizados.

D. SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS UNIONES DE CRÉDITO

1. Situación de los activos

Al interior del sistema de uniones de crédito se observan grandes contrastes. De una muestra de 240 uniones, de las 270 existentes de todos los sectores productivos en 1993, el 59% (142 uniones) concentraron el 95% de los recursos del sector, las restantes 98 uniones que representan el 41% participaron únicamente con el 5% de los recursos del sistema (Véase cuadro 11).

CUADRO 11

ESTRUCTURA SECTORIAL DE UNIONES DE CRÉDITO POR MONTO DE ACTIVOS MANEJADOS. JULIO DE 1993. (MILLONES DE PESOS)

NIVEL	UNIONES DE CRÉDITO	%	ACTIVOS	%
ACTIVOS SUPERIORES A 150	4	1.67	N\$ 744	16
ACTIVOS ENTRE 100 Y 150	3	1.25	381	8
ACTIVOS ENTRE 50 Y 100	21	8.75	1,375	29
ACTIVOS ENTRE 25 Y 50	25	10.42	881	19
ACTIVOS ENTRE 10 Y 25	43	17.92	683	15
ACTIVOS ENTRE 5 Y 10	46	19.16	353	7.5
ACTIVOS ENTRE 3 Y 5	33	13.75	130	3
ACTIVOS ENTRE 1.5 Y 3	45	18.75	97	2
ACTIVOS HASTA 1.5	20	8.33	25	0.5
TOTAL	240	100.00	N\$ 4 669	100

Fuente: CNB, uniones de crédito, Análisis de su regulación y perspectivas de control, Julio de 1993.

Respecto a los capitales propios de las uniones, el 55% se ubican en niveles de capitalización inferiores a 2 millones de pesos; en una capitalización de entre 2 y 8 millones de pesos se encuentra el 33% de las uniones y, con capitales superiores a 8 millones de pesos se encuentra el 12% de las uniones de crédito. De estas últimas, 15 uniones que representan el 6.5% cuentan con capitales superiores a 16 millones de pesos(Véase cuadro 12)

CUADRO 12

NUMERO DE UNIONES DE CRÉDITO AGRUPADAS POR NIVELES DE CAPITALIZACIÓN (Millones de nuevos pesos)

RANGO	NUMERO DE UNIONES DE CRÉDITO
INFERIOR AL MÍNIMO EXIGIBLE	5
ENTRE N\$.750 Y N\$ 1 125	52
ENTRE N\$ 1 126 Y N\$ 2	76
ENTRE N\$ 2 Y N\$ 8	78
ENTRE N\$ 8 Y N\$ 16	14
DE 16 N\$ EN ADELANTE	15
TOTAL	240

Fuente: Estudio de la CNB, uniones de crédito, Análisis de su regulación actual y perspectivas de control, Julio de 1993.

Este diagnóstico de las uniones de crédito que se obtiene en 1993 nos muestra una gran polarización de los organismos en cuanto a su integración de capital; por un lado una mayoría de sociedades de escasos recursos de trabajo, que sin embargo están cumpliendo con su función de acercar el crédito a sus socios; por el otro, un reducido sector capitalizado, lo que se explica por la

tendencia de una fracción empresarial con mayor capacidad financiera para integrar uniones de crédito. Esta situación impide conceptualizar al sector de las uniones de crédito y su desarrollo en un sólo modelo o prototipo representando al conjunto del sistema.

En relación con las uniones de crédito que operan en las actividades agropecuarias, se observa también una gran heterogeneidad en lo que respecta a su integración de capital, lo cual es resultado de varios factores, entre ellos se encuentran los siguientes: la antigüedad, tipo de socios, extensión y diversificación de sus activos financieros, vinculación con grupos empresariales, entre otros aspectos.

Con base en una muestra de 79 uniones de crédito Agropecuarias realizada en mayo de 1993 se tiene la siguiente clasificación de uniones de crédito agropecuarias según el rango de activos: El 33% de las uniones con un monto total de activos superior a 10 millones pesos concentraban un 77% de los activos totales del sector, en tanto que el 49% del total de las uniones con un monto inferior a 5 millones de pesos concentran apenas el 12% de los activos totales del sector (Véase cuadro 13).

De acuerdo con los lineamiento y parámetros que cada institución define para clasificar a las uniones de crédito, se pueden establecer cuatro grandes grupos en el sector agropecuario, debe destacarse que la clasificación puede diferir considerablemente según la institución y no corresponde siempre a los criterios de la CNB.

CUADRO 13

CLASIFICACIÓN DE LAS UNIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIAS SEGÚN RANGOS DE ACTIVOS (Millones de nuevos pesos)

RANGO DE ACTIVOS MAYO DE 1993	NUMERO DE UNIONES	%	MONTO DE ACTIVOS	%
MAYOR DE N\$20	8	10	361.5	44
10 A 20 N\$	18	23	267.3	33
5 A 10 N\$	14	18	92.7	11
2.5 A 5 N\$	19	24	67.0	8
0 A 2.5 N\$	20	25	31.5	4
TOTAL	79	100	820.0	100

Fuente: Comisión Nacional Bancaria, 1994.

a) Uniones empresariales capitalizadas.

Son uniones creadas a partir de Asociaciones de Productores Comerciales muy ligadas y con muchos años de existencia, han tenido un desarrollo integral al conjuntar una cadena productiva -abastecimiento, agroindustria y comercialización-.

El número de asociados no ha sufrido cambios, por lo regular son productores involucrados en actividades con un capital de inversión muy alto y tecnificación de punta, lo que representa una alta rentabilidad en sus actividades, su integración al complejo empresarial estructurado alrededor de la Unión presentan una cartera vencida muy reducida.

Sus actividades no se limitan al crédito agropecuario, realizan otras actividades como pago de productos, operaciones comerciales y gestión de liquidez, el equilibrio financiero se debe a esta condición de subsidio que permite bajar la tasa de interés del crédito y volviendo más atractivo el crédito de la Unión que el del banco.

Ejemplos de este tipo de uniones de crédito la tenemos con la "Unión de crédito Agroindustrial Ganadera de Productos de Leche Pura" (ALPURA) la cual conjunta a 160 ganaderos productores de leche altamente tecnificados; a noviembre de 1993 reportaron utilidades por 86 millones de nuevos pesos gracias a las operaciones de comercialización; su cartera vencida fue de 1.3% en interno.

Otra unión considerada como empresarial es la "Unión de crédito Agrícola de Cajeme" conformada por 485 socios propietarios y 15 ejidatarios, cuentan con agricultura de riego, están organizados en cuatro empresas filiales (comercializadoras, almacenes y seguros) y reportaron para 1993 utilidades por 584 millones de nuevos pesos como resultado de los depósitos, operaciones de comercialización y la facturación a las filiales, su cartera vencida fue de 3% en interno.

b) Uniones empresariales diversificadas.

Se caracterizan por un fuerte dinamismo empresarial de su personal administrativo con calidad e iniciativa. Tienen una alta productividad bancaria (relación del monto de cartera entre los empleados), poseen fondos propios para otorgar préstamos quirografarios con un alto margen de intermediación, logran su punto de equilibrio gracias a la cesión de puntos que reciben de NAFIN.

Se encuentran en un proceso de diversificación de sus actividades por ejemplo crecimiento de préstamos, comerciales o industriales, extensión de su influencia geográfica a través de sucursales. Están en proceso de ampliación de sus montos de financiamiento.

La "Unión de crédito Agroindustrial de Atlacomulco" está considerada como empresarial diversificada al conjuntar 1 unión de ejidos, 4 sociedades de productores y 460 productores ganaderos, se encuentra organizada por 5 filiales (comercializadoras, fertilizantes, asesores profesionales, fondo de aseguramiento), reportaron utilidades por 50 mil pesos en 1993 y una cartera vencida interna de 3.5% sobre cartera global (en interno) y 0% con fuentes externas.

Análoga situación presenta la "Unión de crédito de Sombrerete", la cual conjunta 903 socios físicos (30% agricultores y 40% socios morales en 5 estados), están organizados en 3 sucursales y 5 filiales (comercializadoras, bufete, seguro, agroindustria), reportaron utilidades por una cantidad de 700 millones de pesos, con una cartera vencida de 9.0% sobre cartera global y 20% en el crédito agrícola.

c). Uniones campesinas en proceso de consolidación

Uniones que tienen su origen en el movimiento campesino enfocado a la constitución de organizaciones económicas, se encuentra en un proceso de autonomización y consolidación empresarial.

Su productividad bancaria es mediana, en su mayoría son socios pequeños tanto del sector social como privado.

Por su condición de funcionamiento agropecuario tienen una productividad mediana y problemas para lograr su punto de equilibrio, se encuentran en una búsqueda de extensión geográfica, aumentan su margen de intermediación vía un cobro de comisión por préstamo.

Como uniones de crédito en proceso de consolidación se tiene a la "Unión de crédito Agroindustrial del Sur del Estado de México" (UCASEM), constituida con 313 socios ejidatarios y pequeños productores, está organizada por tres sucursales operativas; en 1992 obtuvo utilidades por una suma de 93 millones de nuevos pesos, reportó una cartera vencida interna de cerca de 3% y un reembolso de 100% con BANRURAL.

La "Unión de crédito Ejidal del Sur de Sonora (UCESS) es otro ejemplo de este tipo de organizaciones, se compone por 110 socios morales (Ejidos Colectivos, Sociedades de Producción Rural, Unión de Ejidos, Asociación Rural

de Interés Colectivo y 13 personas físicas, en 1993 reportó utilidades por una cantidad de 88,000 nuevos pesos gracias a la reestructuración de cartera y una comisión de 5 puntos adicionales que le otorgó BANRURAL, su cartera vencida fue de 2.5% y 3.5% con cartera reestructurada.

d) Uniones campesinas en vía de descapitalización

Son de origen campesino y mantienen una relación con organizaciones gremiales, por ello no mantienen una autonomía en cuanto a su administración y a sus funciones.

Han desarrollado funciones comerciales y de servicios en departamentos especiales, tienen menor capacidad administrativa y su productividad bancaria es menor, tanto por los altos costos de operación como por los pequeños montos de los préstamos que realiza.

Las causas por las cuales se encuentra en descapitalización son: cartera vencida muy alta, problemas de administración, costo administrativo muy alto, aceptación del fracaso de algunas actividades.

En esta clasificación se encuentran la "Unión de crédito Ejidal del Yaqui y Mayo (UCEYM), constituida por 112 ejidos, una Sociedades de Producción Rural

y una Asociación Rural de Interés Colectivo. En 1993 reportó pérdidas de más de 900 millones de nuevos pesos atribuidos a los altos costos de operación, su cartera vencida es de menos de 1% con la banca y de 22% con los socios y cartera reestructurada.

Otro ejemplo de uniones de crédito en vías de descapitalización es la "Unión de crédito Agroindustrial de Fresnillo" (UCAIF), conformada por 47 socios morales, 107 personas físicas, una Unión de Ejidos y una filial comercializadora, la cual reportó en 1993 pérdidas totales por el fracaso de la filial, lo que da origen a una cartera vencida del 100%.

2. Situación de cartera

Hasta noviembre de 1993, la cartera total del conjunto de las uniones de crédito era de 7,099 millones de pesos, incluyendo los recursos propios como el redescuento con bancos y fondos de fomento, los cuales comparados con los activos de 1990, de 751 millones de pesos, muestra un crecimiento de 8.45 veces. Su cartera vencida apenas fue de 5%, por debajo de otros sectores de intermediación financiera como son los bancos, arrendadoras y empresas de factoraje (Gentil, 1994).

Estos resultados demuestran un buen comportamiento crediticio de las uniones hacia el exterior, ya que el 74% de las uniones cuenta con el 90% de tasa de recuperación. Sin embargo, esta eficiencia financiera no se manifiesta al

interior de las uniones, pues una parte de la cartera vencida de las uniones con sus socios se compensa con capital social con el propósito de mantener el acceso a los redescuentos bancarios.

En relación con las uniones de crédito agropecuarias, se tiene que para 1992 el 64% correspondía a cartera redescontada, 30% a cartera vigente con recursos propios y 6% a cartera vencida (CNB).

Con base en una muestra de 87 uniones de crédito agropecuarias y mixtas practicada en 1993 (Gentil, 1994), se tiene que un 74% manifiestan una tasa de recuperación del 90%, lo que significa un buen comportamiento crediticio de las uniones (Véase cuadro 14) una parte de la cartera vencida se compensa con capital social con el fin de seguir teniendo acceso a los redescuentos bancarios.

CUADRO 14

REPARTICIÓN DE LAS UNIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIAS SEGÚN EL PORCENTAJE DE LA CARTERA VENCIDA EN 1993

RANGOS DE PORCENTAJE DE CARTERA VENCIDA	NUMERO DE UNION	
DE 1 A 5% DE LA CARTERA VENCIDA	20	23
DE 5 A 10% DE LA CARTERA VENCIDA	26	30
DE 10 A 25% DE LA CARTERA VENCIDA	12	14
DE 25 A 50% DE LA CARTERA VENCIDA	6	6
MAS DE 50% DE LA CARTERA VENCIDA	5	6
SIN CARTERA VENCIDA	18	21
TOTAL	87	100

Fuente: Comisión Nacional Bancaria, tomado de Gentil, 1994.

Este hecho podría confirmar una de las bondades que más suelen destacarse de las uniones: créditos de proximidad y de mayor supervisión lo que teóricamente debería traducirse en mayores índices de recuperación. Si bien este indicador manifiesta el buen comportamiento crediticio de las uniones al cumplir sus compromisos con las fuentes financieras con el objetivo de mantener el acceso a los redescuentos bancarios, al interior de las organizaciones se observa que los socios no están cumpliendo con la unión, pues la cartera vencida interna tiende a incrementarse inexorable.

En relación con las uniones de crédito agropecuarias del sector social se tiene que, de una muestra de 20 uniones, 13 presentaron problemas de cartera vencida interna por un monto de 16.2 millones de nuevos pesos, lo cual las obligó a hacer uso de una parte de su capital social como mecanismo compensatorio ocasionando con ello un gran proceso de descapitalización. (Cruz, 1993b)

De estas 20 uniones, 13 tenían un capital social pagado superior al exigido por la CNB (750 mil nuevos pesos), dos estaban en equilibrio y cinco no cubrieron dichas exigencias, Sin embargo, en lo referente al capital contable, sólo nueve manifestaron cantidades superiores al exigido por la CNB, las restantes once uniones tenían menos capital contable del exigido, lo que manifiesta los graves problemas que enfrentaron estos intermediarios para recuperar los créditos.

Como resultado de la política de ajuste estructural y la crisis financiera de diciembre de 1994, las uniones de crédito del sector social rural presentaron un fuerte deterioro financiero y operativo. Los problemas que enfrentaron las uniones

se manifestaron en: a) elevada cartera vencida acumulada; b) pérdidas acumuladas de capital variable; c) dificultades de crecimiento en capitales frente a una tendencia negativa que imposibilitó incrementar sus niveles de capitalización; d) problemas de acceso al crédito ante la restricción crediticia y la precaria situación financiera; e) relación operativa sin márgenes de intermediación; f) alto grado de rotación de personal y escasos ingresos para elevar la calidad de sus recursos humanos; g) acumulación de problemas normativos ante la CNBV; h) niveles decrecientes de recuperación crediticia, e, i) desfavorable política económica hacia las uniones de crédito.

3. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIAS

Las principales instituciones financieras que instrumentaron y aplicaron programas y políticas de financiamiento agropecuario con las uniones de crédito fueron los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) en su función de Segundo piso; la Banca Comercial y el Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL) y la Nacional Financiera (NAFIN).

De las 142 uniones de crédito agropecuarias existentes en 1993, la mayor parte (92) son atendidas por FIRA a través de la banca comercial, 26 son responsabilidad de BANRURAL y el resto fueron atendidas por NAFIN, BANCOMEXT y los fondos de fomento.

a) FIRA

Desde su creación en 1954, los Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA), organismos del Banco de México, han funcionado como banca de segundo piso debiendo trabajar prioritariamente a través de la banca privada, aportando apoyo institucional complementario para que la banca privada otorgue financiamiento al sector agropecuario. Los apoyos de FIRA consisten en: descuentos de créditos complementarios a los aportados por la banca privada; un fondo para otorgar garantías de recuperación a los créditos otorgados, estímulos económicos para gastos de operación, reembolsos por asistencia técnica para los técnicos agropecuarios de la banca comercial, apoyo de promoción, información, organización, etc.

En el sexenio de Salinas de Gortari, las funciones técnico-financieras de FIRA prácticamente no sufrieron ningún cambio estructural como sucedió con BANRURAL, incluso se manifiesta una supremacía en el incremento real y sostenido de los montos financieros que otorgó al sector productivo agropecuario.

Entre 1989 y 1994, los montos crediticios descontados por FIRA se incrementaron en términos reales en 111%, aunque la superficie prácticamente se mantiene sin cambios (2.2 millones de hectáreas habilitadas en 1989 a 2.9 millones en 1993). Este hecho significa una alta concentración de los volúmenes crediticios en los estratos de productores más capitalizados, en detrimento de los productores de bajos ingresos (PBI), los cuales recibieron en 1989 732 000 millones de pesos y en 1993 se redujo a sólo 400 000 millones de pesos.

Asimismo, el número de productores atendidos se redujo substancialmente durante este período, en 1987 se atendieron a cerca de un millón de productores, se redujo a 500 mil en 1993 y 600 mil en 1994.

El cambio notable que se manifiesta en las operaciones crediticias de FIRA es la prioridad que otorgó a la ganadería por sobre la agricultura a partir de 1991 y 1992, años en que representan el 47.6% del total de los créditos descontados, en tanto que en 1989 representaban apenas el 37.8% del total de los créditos descontados (Véase cuadro 15).

CUADRO 15
CRÉDITOS DESCONTADOS POR FIRA 1989-94 POR TIPO DE CRÉDITO Y SECTOR (MILLONES DE PESOS).

SECTOR	1989		1990		1991		1992		1993		1994		Prom. 1989-1994
AGRICULTURA	1 629	43	2 510	45	3 378	41	4 300	41	5 424	41	8 936	45	64.7
GANADERÍA	1 412	38	2 440	43	3 963	48	4 911	47	5 492	42	8 377	42	52.5
AGROINDUSTRIA	633	17	587	10	752	9	969	9	1 564	12	2 035	11	30.1
PESCA	65	2	125	2	185	2	220	3	680	5	425	2	43.4
TOTAL	3 741	100	5 664	100	8 280	100	10 391	100	12 777	100	19 774	100	54.8
AVÍO	1 996	53	2 925	51	4 585	55	5 649	54	6 424	51	6 566	33	2.2
REFACCIONARIO	1 745	47	2 739	49	3 695	45	4 742	46	6 352	49	13 208	67	107.9

Fuente: Informe Anual FIRA, 1994

En relación con las uniones de crédito agropecuarias, las operaciones financieras de FIRA, constituyen el principal fondo de apoyo para estos intermediarios financieros. Aproximadamente el 75% de las uniones de crédito agropecuarias son atendidas por FIRA..

FIRA operó en 1993 con 99 uniones de crédito un total de 550 millones de pesos, lo que representó el 5.8% de sus operaciones totales. No obstante el importante incremento, tanto en los montos como en el número de uniones de crédito atendidas por FIRA, su peso relativo en el financiamiento de las uniones se fue reduciendo año tras año, situación que se explica, por un lado, a la mayor participación de NAFIN en el otorgamiento de créditos y, por otro lado, a la imposibilidad de FIRA para descontar directamente con las uniones y la obligatoriedad de hacerlo a través de la Banca de primer piso (Véase cuadro 16).

CUADRO 16

MONTOS DESCONTADOS POR LA UNIONES DE CRÉDITO CON FIRA

1988	19	41	---	1.5
1989	59	55	34	1.4
1990	63	158	187	2.8
1991	84	328	108	4.0
1992	92	504	53	5.0
1993	99	550	9.1	5.8

Fuente: FIRA, 1994.

La modalidad de redescuento de los Fondos de FIRA vía la banca de primer piso, deja a criterio de los bancos la posibilidad de ceder puntos de intermediación a las uniones según la calidad de su trabajo administrativo; esta modalidad en los hechos se ha traducido en la obtención de un margen de intermediación reducido que en el mejor de los casos es de 2 puntos lo cual genera a su vez un círculo vicio: la escasa rentabilidad de las uniones les impide pagar personal profesional para aspectos administrativos y de gerencia, lo que a

su vez ocasiona deficiencias administrativas que les imposibilita recibir puntos de intermediación de los bancos y consecuentemente mejorar su rentabilidad. (Véase cuadro 17)

CUADRO 17
PUNTOS DE INTERMEDIACIÓN OTORGADOS POR LA BANCA A LAS UNIONES DE CRÉDITO

UNIÓN DE CRÉDITO	PUNTOS DE INTERMEDIACIÓN
ATLACOMULCO	1
AGROINDUSTRIAL DEL SUR DE MÉXICO	0
ALPURA	2
AGRÍCOLA DE CAJEME	1.5-2
EJIDAL DEL YAQUI Y MAYO	0
EJIDAL DEL SUR DE SONORA	0
FRESNILLO	2
SOMBRERETE	1

Fuente: Entrevistas a gerentes y directivos de Unión. Tomado de Gentil (1994).

Ante esta situación, FIRA buscó fortalecer a las uniones de crédito a través de una variedad de instrumentos financieros, operativos, técnicos y de carácter administrativos que están contemplados en el Programa de Fortalecimiento Industrial a uniones de crédito (Moreno, 1994).

Los objetivos del Programa se centraron en los aspectos siguientes:

-Operativos: Reembolso de gastos preoperativos, apertura de líneas de crédito y simplificación operativa del sistema de financiando, habilitación de los técnicos de

uniones que realizan los estudios de evaluación y otorgamiento de becas para capacitación.

-Técnicos: Asesoría a organizaciones de productores para constituir uniones, capacitación especializada, estudios intercambios con otras uniones, reembolso de costos de contratación de organismos de asesores, financiamiento de equipos de cómputo, y apoyo a la reconversión productiva.

-Financieros: Estímulos financieros a la Banca para pequeños préstamos, sistemas de garantía, cesión de puntos en los márgenes de intermediación, reestructuración de deudas, apoyo a la constitución de fondos de contingencia.

-Administrativos. Asesoría a los dirigentes y directivos en administración y operación de las uniones de crédito.

En el Programa se consigna también la asignación de reembolsos, preoperativos, que permitan a las uniones de crédito que no rebase las 3 000 veces el salario mínimo anual de la zona, recibir hasta el 80% de los gastos preoperativos; los trámites de créditos multiciclos; los préstamos puente; las evoluciones globales y operaciones simultáneas de crédito; la reconversión productiva, con apoyos tanto en asesoría como en reembolsos de asistencia técnica.

FIRA instrumentó, adicionalmente, una serie de mecanismos dirigidos a buscar el fortalecimiento de las uniones de crédito entre las cuales se encuentran las siguientes:

- Considerando la capacidad de operativa, técnica y administrativa de cada unión, adicionado a los resultados de cada financiamiento, los bancos y las uniones podían negociar metas para compartir el margen de intermediación.
- Cesión de puntos en función del porcentaje de la aportación de recursos financieros a los financiamientos que otorgue la unión.
- Con el propósito de apoyar a las pequeñas operaciones de crédito, las uniones podrían recibir total o parcialmente una cuota fija adicional al margen de intermediación.
- Proporcionar servicios de crédito contingente y cobertura básica general;
- financiamiento a empresas filiales o que tuvieran vinculación con las actividades de los productores; financiamiento de acciones para capital social; programas de saneamiento financiero; constitución de fondos de contingencia, etc. (Muñoz, 1995).

Estos servicios a las uniones de crédito debían ser aprobados por la banca de primer piso, la cual sin embargo, manifestaba una gran reticencia para canalizar créditos al campo, por lo que pocos uniones pudieron beneficiarse de estos estímulos.

b) BANRURAL

El Ingeniero Jaime de la Mora director de BANRURAL consideraba que ante la estrategia de modernización impulsada por el presidente Salinas de Gortari existía la necesidad de responder ante las exigencias de competencia y

de libre decisión en los mercados mediante el cuidado de la productividad, la eficiencia y las ventajas comparativas para ser más competitivos en los mercados domésticos y los internacionales. Por lo cual el BANRURAL ofrecería más y mejores apoyos al surgimiento de nuevas uniones y al fortalecimiento de las ya existentes a través de su reconocimiento cabal de su condición de intermediario no bancario, en un marco de mayor autonomía de gestión y flexibilidad de sus operaciones. (De la Mora, 1994).

Además, se estipulaba que con la nueva Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito de 1993, las uniones tenían facultades para desempeñar nuevas actividades que les permitiría aprovechar más racionalmente sus recursos y potencialidades, contando colateralmente con fuentes adicionales de recursos y el ofrecimiento de mejores servicios. Entre las nuevas funciones se encontraban las de promover la organización y administración de empresas comerciales, además de las industriales, realizar operaciones de compraventa de futuros o productos de terceros, comercializar insumos, alquilar bienes de capital por cuenta de terceros y arrendar este tipo de bienes a sus socios o terceros.

BANRURAL, atendió exclusivamente uniones de crédito agropecuarias fundamentalmente del sector social. En el período 1988-1993, se incrementaron significativamente el número de uniones atendidas por el banco. En 1988 se atendieron únicamente dos y para 1993 se incrementaron a 23. El descuento crediticio de BANRURAL en favor de las uniones de crédito entre 1989 y marzo de 1993 fue no obstante de sólo 207 millones de pesos, cifra poco significativa en

el total operado por este banco que ascendió a la cantidad de N\$ 19, 230 millones.

La nueva legislación abrió nuevos campos para diversificación de las uniones de crédito, sin embargo, con los cambios en la política financiera de BANRURAL las posibilidades de que los productores obtuvieran recursos crediticios de esta institución se redujo considerablemente. BANRURAL, de ser el principal banco de fomento para pequeños y medianos productores, fue perdiendo paulatinamente su nivel de influencia en el financiamiento rural.

La reestructuración de la política crediticia de BANRURAL consistió en los aspectos siguientes:

- a) Diseño de una estratificación de productores con el propósito de atender fundamentalmente a ejidatarios con niveles de rentabilidad que permitiera asegurar la recuperación de los préstamo.

- b) Eliminación gradual de subsidios a la operación del banco forzándolo a buscar formas económicas para su sostenimiento. En 1993, el banco había diversificado su clientela y una parte importante de su operativo se había dirigido a financiar actividades no agrícolas como la industria de la transformación, la minería y servicios que en conjunto representaban el 30% de la cartera total del banco.

- c) Instrumentación de reglas de operación más restrictivas y selectivas.

La aplicación de la política crediticia de BANRURAL se tradujo en una disminución considerable de la superficie habilitada y en el número de productores beneficiados. Entre 1988 y 1993, BANRURAL dejó de financiar 6 millones de hectáreas; la clientela atendida pasó de 1.5 millones de acreditados a sólo 400 mil; el número de sucursales disminuyó de 528 a 224, el número de empleados se redujo de 23 234 a 5 873 y sus operaciones se redujeron en 85%.

CUADRO 18

BANRURAL. CRÉDITO Y SUPERFICIE FINANCIADA EN RIEGO Y TEMPORAL 1988-1993

1988	7 270	21	79	6 109	40	60
1989	5 479	22	78	5 231	35	55
1990	1 951	48	52	2 687	56	44
1991	1 236	53	47	1 898	59	41
1992	1 198	52	48	1 687	54	46
1993	1 045	56	44	1 618	70	30

FUENTE: VI Informe de Gobierno Carlos Salinas de Gortari.

Aunado a las modificaciones en la política crediticia de BANRURAL, esta institución se vio sometida a fuertes presiones gubernamentales para que alcanzara su autosuficiencia financiera, viéndose forzada a diversificar su clientela, trascendiendo su ámbito estrictamente rural para apoyar proyectos de otros sectores económicos como el comercio, el transporte urbano, la construcción y en general con cualquier micro, pequeña y mediana empresa localizadas en el ámbito urbano. Los créditos otorgados para estas actividades

fueron considerados como "crédito rural" aunque nada tuvieran que ver con el agro.

c) NACIONAL FINANCIERA

El crédito operado por NAFIN se destinó fundamentalmente a uniones de crédito industriales y mixtas sin intermediación de la Banca de primer piso. La operación directa con NAFIN permitió a varias uniones de crédito alcanzar el equilibrio financiero gracias a la cesión de 6 puntos de intermediación para el financiamiento de actividades comerciales e industriales.

Aunado a la cesión de puntos de intermediación y en aras de aumentar su presencia en el movimiento unionístico, NAFIN otorgaba grandes facilidades para la apertura de uniones de crédito, amén de la agilidad en los descuentos comparativamente al FIRA-Banca comercial. Esto explica en parte, que aquellas uniones de crédito que tenían como propósito fundamental el apoyo al sector agropecuario y a los pequeños productores tendieran a abandonarlas en beneficio de las actividades secundarias y terciarias, mismas que presentan menores riesgos y menor dependencia de los cambios climáticos.

Las cifras de operación crediticia de NAFIN muestran un aumento considerable de su participación en el financiamiento de las uniones de crédito.

En 1988, NAFIN atendía 30 uniones de crédito y para 1993 se incrementó a 231. En el primer año se canalizaron a las uniones de crédito 24 millones de pesos y para 1993 se financió 20 286 empresas por un monto de 5,675 millones de pesos, lo que representa un 17% de los descuentos de crédito otorgado por la institución (Espinosa, 1994).

En pesos constantes el volumen de los montos crediticios canalizados a las uniones de crédito por NAFIN se multiplicó por 89 veces entre 1988 y 1993.

CUADRO 19

MONTOS DESCONTADOS POR LAS UNIONES DE CRÉDITO CON NAFIN 1988-1993

Año	Uniones de crédito	Empresas financiadas	Monto en millones de pesos	Monto en millones de pesos constantes	Monto en millones de pesos constantes
1988	486		24.1		
1989	528	9	43.6	81	51
1990	969	84	128.4	195	127
1991	4 166	330	745.4	481	389
1992	10 006	140	2 181.2	193	161
1993	20 286	73	5 675.0	119	104

Fuente: NAFIN, 1994.

A partir de 1993, NAFIN amplió su campo de acción, apoyando el financiamiento agropecuario a través de la creación del Fondo de Capitalización del Sector Rural Mexicano (FOCIR). Este fideicomiso inició sus operaciones con 200 millones de pesos y a raíz del programa PROCAMPO, el gobierno federal le entregó otra cantidad de igual monto. Para 1993, de las 142 uniones de crédito agropecuarias y mixtas existentes en el país, 15 eran atendidas por NAFIN.

Los proyectos viables que apoyó NAFIN se centraron exclusivamente al procesamiento de materias primas o la agroindustria y no para la producción primaria, procurando con ello otorgar apoyo a la generación del valor agregado.

Las facilidades otorgadas por NAFIN, así como las deficiencias en la supervisión y regulación dieron lugar a cuantiosos fondos en algunos intermediarios financieros que a la postre orillaron a la institución a modificar la normatividad aplicable a las uniones de crédito. A partir de mayo de 1994, NAFIN modificó el apoyo que había otorgado a las uniones de crédito, de las más de 400 uniones existentes en el país, la institución atendía 220 y no aceptó una más hasta que se contara con una nueva normatividad, la cual fue aprobada en septiembre de 1994.

La nueva normatividad tenía como objetivo evitar el crecimiento desmedido en el otorgamiento de crédito de estos intermediarios financieros. NAFIN impuso límites, auditorías, revisiones, garantías y exigencias a las organizaciones, además consideró que las uniones no podían sostenerse exclusivamente con recursos provenientes de la banca de fomento. La Nacional Financiera sólo fondearía el 50% de los requerimiento crediticios de las uniones, y el resto lo debían obtener entre la banca privada y las casas de bolsa.

En general las modificaciones planteadas se observan más estrictas que las anteriores y algunas de ellas como la exigencia de poseer un capital social pagado sin derecho a retiro más reservas del capital igual o superior a los tres millones de pesos, simplemente no podían ser cumplidas por la mayoría de las

uniones, particularmente las pertenecientes a las actividades agropecuarias. Las nuevas formas de operación no consideraron la gran heterogeneidad que caracteriza a las uniones, sólo 3 de ellas concentraban el 30% de la cartera de NAFIN.

La Unión de crédito del Valle de México (UNICREVA) recibió en 1994 un monto equivalente a 2 200 millones de pesos. Estos préstamos nunca llegaron al destino que se había documentado, e incluso fueron incluidos en cartera vencida. Esta Unión registró irregularidades de desvíos de fondos, desapego a la normatividad, falta de documentación que demostrara la correcta aplicación de recursos crediticios, así como la existencia de algunas empresas apócrifas.

La Unión de crédito de Fomento para la Empresa (UNICREF) recibió de NAFIN un millón de pesos no obstante tener menos de 6 meses de haber nacido al momento del préstamo.

Por su parte, la Unión de crédito de la Microindustria Metal Mecánica (UNCIMME) con sede en Monterrey recibió 600 millones de pesos, sin que existieran antecedentes de su actividad productiva.

Al finalizar 1994, 120 uniones de crédito acreditadas por NAFIN sufrieron los estragos de la falta de liquidez y las empresas se declararon en moratoria haciendo los créditos incobrables. La institución preveía una importante reducción en el número de uniones atendidas a sólo el 30% del total de los organismos existentes en 1999, en tanto que en 1994 atendía al 66% del total.

4. RESULTADOS ECONÓMICOS DE LAS UNIONES

Los datos de la CNB para 1992 muestran que las uniones de crédito en su conjunto tienen un producto neto bancario (PNB) (Ingresos Financieros menos costos financieros) de 26.3 millones de pesos, mientras los otros ingresos de la uniones atribuidos a las actividades comerciales y de servicios, actividades de departamento especial, representa 23.8 millones de pesos, lo que da un resultado positivo a nivel del conjunto.

Por su parte, las uniones de crédito agropecuarias presentan una difícil situación financiera, las cuales registran un PNB negativo de 869,000 pesos, hecho que es atribuido a las formas como redescuenta FIRA sus fondos que es a través de la banca de primer piso, dejando a consideración de los bancos la posibilidad de ceder puntos de intermediación a las uniones según su trabajo administrativo, por ello la obtención de un margen es muy reducido para las uniones.

Algunas uniones a través de la diversificación de su trabajo en sectores, fuentes de fondeo y actividades lograron el punto de equilibrio, reflejado en la obtención de los 6 puntos de intermediación que otorgaba NAFIN directo a la unión, en el caso de tener actividades industriales y comerciales se generan utilidades que permiten subsidiar la actividad de crédito, sin embargo para las uniones agropecuarias y mixtas se da un proceso de descapitalización en su

capital social (capital pagado) para compensar la cartera vencida interna y cubrir los gastos de operación.

El auge que habían manifestado la constitución de nuevas uniones de crédito hasta 1993, se transforma al año siguiente cuando se presentan graves dificultades para la subsistencia de las uniones existentes. Incluso en el mes de mayo NAFIN cerró su ventanilla para aceptar nuevas uniones; y en octubre del mismo año dio a conocer la nueva normatividad que regularía a las uniones. Los motivos por los cuales se modifica la normatividad operativa de las uniones es atribuida a los elevados índices de cartera vencida que registraron las uniones durante todo 1994 y a los problemas que enfrentó NAFIN después de salir a la luz pública que el Grupo Financiero Havre había utilizado fondos de esta institución de fomento para financiar empresas inexistentes.

Dentro de las consideraciones de la normatividad de la uniones de crédito se encuentran las siguientes:

El capital social pagado sin derecho a retiro más reservas de capital no deberá ser inferior a los tres millones de pesos (1.5 millones de pesos en 1993), además de que tendrá que estar suscrito por 50 socios como mínimo (10 socios en 1993); el importe total del pasivo directo sumado al contingente no podrá exceder 10 veces el importe del capital contable; en el computo de esta relación no se consideraran los pasivos derivados de obligaciones en favor de los socios de la propia unión; no se podrá otorgar financiamiento a una misma persona por un monto mayor al 5% de su cartera crediticia total, incluyendo la descontada con NAFIN y las garantías o avales que otorguen.

IV. Los manuales de organización y procedimientos de las uniones, cuyos objetivos son definir las funciones y actividades que deben desempeñar los diferentes puestos de la estructura no se actualizan lo que deriva en bajos niveles de eficiencia y productividad en los diferentes departamentos que conforman la estructura organizativa. Por otro lado, las políticas, normas y lineamientos que genera el consejo de administración no se encuentran incorporados a los manuales de administración, y tampoco son difundidos entre los socios, lo que ocasiona diversidad de interpretaciones que muchas veces contravienen las disposiciones de la superioridad.

V. Las asambleas convocadas por el consejo de administración se realizan sin presentar a los socios un informe integral de la situación de la unión y las empresas que la conforman, ello impide una adecuada toma de decisiones que permita reorientar el rumbo de la unión.

VI. Los socios generalmente han sido aislados del funcionamiento operativo y administrativo de las uniones, por ello se comportan más como clientes (usuarios) que como verdaderos asociados. La falta de difusión de los avances logrados por la unión genera en los socios una disminución en su sentido de pertenencia y en consecuencia en una falta de compromiso hacia la misma. Esta situación ha propiciado un mayor control y seguimiento de los resultados productivos de cada asociado, llegando incluso a la instrumentación de políticas institucionales en las cuales las reestructuraciones de pasivos son formalizadas por medio de convenios judiciales.

VII. Con el propósito de constituir el capital social exigido por la CNBV, las uniones han incorporado productores sin conocer su solvencia moral y económica, lo que en algunos casos ha dado origen a conflictos internos y sobre todo al incremento de la cartera vencida.

VIII. En algunas uniones, se manifiesta una escasez de servicios conexos al otorgamiento del crédito mismo, como son la asistencia técnica; adquisición y empleo de semillas mejoradas, fertilizantes y agroquímicos; y apoyos a la comercialización que permitan a los productores abatir costos de producción. Esta deficiencia se manifiesta particularmente en aquellas uniones en que sus socios cuentan con superficies reducidas y que de manera individual tienen poca capacidad de negociación con la banca. La ausencia de un departamento de comercialización reduce la oportunidad en el mercado de obtener mejores condiciones de venta que se traduzcan en mayores beneficios económicos para los acreditados.

IX. La relación entre el número de técnicos que efectúan la supervisión de la aplicación del crédito, y la superficie que supervisan no permite un control eficiente, ya que los socios rentan áreas dispersas. Dada la importancia de esta actividad, la unión podría delegar esta función en terceros, contratando el servicio que sería complementario del que viene realizando.

En relación con los créditos vinculados, las uniones requerirán autorización de su consejo de administración; el saldo total de los créditos que reciban las personas no excederán 30% de la cartera crediticia total de la Unión, el saldo total de los créditos a cargo de un socio no podrá ser mayor a 10 veces el monto de su participación en el capital social; el saldo total de crédito a cargo de una unión y en favor de NAFIN no excederá en caso alguno 3% del capital contable de la institución registrado en el mes inmediato anterior.

Las uniones podrán obtener financiamiento de la banca de desarrollo únicamente hasta por un monto equivalente a 50% del total de sus pasivos directos y contingentes, y por cada banco de desarrollo en lo particular, incluyendo a NAFIN sólo hasta por un monto equivalente a 30% del total de dichos pasivos; deberán obtener recursos de la colocación de títulos en el mercado de valores o de préstamos de entidades financieras distintas a la banca de desarrollo por una cantidad no menor a 25% del total de sus pasivos directos y contingentes.

No deberán registrar mensualmente cartera vencida neta por un monto superior a 5% de su cartera crediticia total, ni superior a 50% de su capital contable; tampoco deberá registrar cartera vencida con NAFIN.

Las uniones quedan obligadas a calificar trimestralmente la totalidad de su cartera crediticia.

De acuerdo con la nueva normatividad, se estimaba que sólo 10% de las uniones de crédito podían cumplir los nuevos requisitos establecidos para su operación, alrededor del 55% de las 380 uniones contaban con un capital social inferior a los tres millones de nuevos pesos.

Adicionalmente, la CNBV exigió que todas las uniones contaran con oficinas y sistemas de cómputo que les permitiera el control de sus operaciones, así como la elaboración de informes financieros que les requería la misma Comisión.

Al finalizar el sexenio de Salinas de Gortari, las uniones de crédito en su conjunto manifestaban una difícil situación financiera y operativa, de las 360 uniones existentes sólo 30 funcionaban adecuadamente facilitando crédito a sus socios y contando con una estructura adecuada de desarrollo. Los nuevos lineamientos y disposiciones implicaron una mayor restricción a las funciones de estos intermediarios no bancarios contraviniendo el discurso oficial y el espíritu del marco legal que estaba vigente, condenando a miles de empresas a su desaparición.

En relación con las uniones de crédito agropecuarias, se observa que no obstante el formidable incremento en el número de uniones nuevas, su participación en el financiamiento del sector agropecuario fue bajo, representando apenas el 5% de los 21 billones de viejos pesos que se canalizaron al sector por la vía de la banca privada y de los fondos de fomento; asimismo, se benefició apenas al 1% (40 500) de los productores del país.(Gentil, 1994, p 19).

Por otro lado, la formación de nuevas uniones de crédito fueron utilizadas fundamentalmente por los grandes productores agrícolas y ganaderos para apuntalar su desarrollo y capitalización. La gran expansión de las uniones de crédito ha sido atribuida por algunos analistas no como resultado de un auténtico y decidido impulso gubernamental sino a la política selectiva que aplicó la banca comercial a raíz de su privatización. "Así, la evidente discriminación de la que ha sido objeto el sector agropecuario obligó a muchos agricultores y ganaderos a buscar alternativas de acceso a créditos, siendo la Unión de crédito el mecanismo que se los permitió" (Muñoz, 1994, p 246).

Este hecho es corroborado si consideramos que el 75% de las uniones de crédito existentes hasta 1993 fueron creadas a partir de 1988, por lo que el movimiento aparece globalmente como joven, no obstante la antigüedad de esta figura jurídica.

Por su parte, las uniones de crédito agropecuarias pertenecientes al sector social (ejidatarios, comuneros y pequeños productores) tuvieron una baja participación en este proceso de expansión. De las 142 uniones de crédito agropecuarias existentes en 1993, sólo 25 correspondían a uniones de crédito del sector social agropecuario, es decir sólo el 17.6%. La existencia de las uniones de crédito del sector social es un hecho reciente, la primera unión aparece hasta 1975 en el sur de Sonora, y aumenta a 3 en 1980 todas en el estado de Sonora y para 1985 aumentó a 5 uniones.

Las causas de la baja participación de las uniones de crédito del sector social rural en el conjunto de las uniones de crédito agropecuarias puede atribuirse a los factores siguientes:

- a) El control político-económico de la banca rural (BANRURAL), que funcionaba bajo un estricto control del crédito y un esquema paternalista que contribuía a inhibir la iniciativa autogestiva de las organizaciones campesinas.
- b) Por la naturaleza antagónica de la figura funcional de sociedad mercantil que adopta esta figura organizativa en contraposición con la naturaleza y funcionamiento del ejido, es decir el choque entre una asociación no privada del sistema de economía social y la intervención del interés privado no colectivo de las sociedades mercantiles (Cruz, 1994).
- c) La descapitalización masiva del campo que dificulta la integración de capitales mínimos.
- d) La dificultad para realizar los estudios técnico-financieros para conseguir su autorización oficial.

Bajo estas condiciones, las uniones de crédito del sector social fueron las más afectadas en la exclusión financiera, tanto en el número de productores como en volumen y tipo de crédito. La banca privada mostró gran reticencia para canalizar créditos a los pequeños productores por considerarlos como de alto riesgo, y por otro lado, la banca de desarrollo, de la cual dependen en forma

importante las uniones de crédito, redujo drásticamente sus recursos crediticios ocasionando con ello un abandono a este tipo de productores.

En octubre de 1994, la situación financiera de las uniones del sector social se torna aun más difícil. La nueva normatividad de NAFIN y BANCOMEXT para trabajar con uniones de crédito tiene como objetivo reducir los riesgos de operación financieros. De esta forma, al finalizar 1994, la cartera vencida de 35 uniones agropecuarias con una membresía de 50 mil productores pequeños, de un total de 160 uniones que conjuntan 100 mil productores, era de 66 millones de nuevos pesos equivalente al 20% del total de su cartera.

E. DIAGNÓSTICO OPERATIVO DE LAS UNIONES DE CRÉDITO AGROPECUARIAS

La gran heterogeneidad que caracteriza a las uniones de crédito agropecuarias en lo que respecta a la integración de su capital y funcionamiento técnico, administrativo y financiero; impide una evaluación global, exacta y confiable de su comportamiento interno como intermediarios financieros. Sin embargo, la información disponible con que se cuenta permite llegar a una aproximación general acerca de las principales fortalezas y debilidades de las uniones que han incidido directamente en su consolidación o, en su caso, poner en riesgo el cumplimiento de su función principal que es proporcionar recursos crediticios a sus socios y con ello sus existencia misma.

En este apartado se presenta un diagnóstico de las principales problemáticas en aspectos administrativos, financieros y técnicos que han padecido las uniones y que han coadyuvado negativamente en su fortalecimiento como intermediario financiero.

1. Fortalezas y debilidades

Dentro de las principales fortalezas de las uniones de crédito agropecuarias se tiene la adopción de una estructura organizativa acorde con la normatividad que los regula.¹⁰ En varios casos han buscado diversificar actividades conexas a las operaciones financieras, como servicios de comercialización, abastecimiento de insumos, seguro y en menor medida la transformación agroindustrial.

En relación con las uniones de crédito pertenecientes al sector social rural, la asamblea general funciona como una cooperativa (un socio igual a un voto) y no en base a la repartición del capital social, hecho que les posibilita la participación en la toma de decisiones de todos los asociados.

¹⁰Desde 1981, se tiene conocimiento que las uniones funcionan con una estructura organizativa desarrollada: el 67% de las uniones cotaba con un departamento de crédito; con departamento de comercialización el 57%; departamento administrativo el 36%; departamento de contabilidad el 30% y departamento de asistencia técnica el 13%. (Gentil, 1994).

Sin embargo, no obstante que las uniones funcionan con una estructura organizativa desarrollada, se manifiestan debilidades operativas en aspectos administrativos y financieros que ocasionan bajos niveles de productividad, escasa recuperación de cartera en sus créditos y deterioro en el sistema de trabajo. Estas deficiencias, *grosso modo* son las siguientes:

a) Aspectos Administrativos

- I. Inexistencia de un plan de trabajo que considere la situación, avance y logros de la unión, lo que impide tener un seguimiento y atención de los aspectos prioritarios.

- II. Deficiencias en la comunicación inter e intradepartamental resultado de la ausencia de lineamientos y programa de actividades y necesidades que cada departamento debe ejecutar, así como a la falta de informes escritos responsabilidad de los órganos superiores. Tal situación ocasiona disminución en la productividad del personal, quien otorga mayor peso específico al cumplimiento de horarios de oficina que al logro de metas.

- III. El personal administrativo no está suficientemente capacitado. La instrucción en aspectos operativos y desarrollo gerencial se otorga en forma aislada y no se planea con una visión de mediano y largo plazos lo que impide hacer un óptimo uso de los recursos, toma de decisiones adecuadas en asuntos estratégicos y mejorar las capacidades de liderazgo y administración.

IV. Los manuales de organización y procedimientos de las uniones, cuyos objetivos son definir las funciones y actividades que deben desempeñar los diferentes puestos de la estructura no se actualizan lo que deriva en bajos niveles de eficiencia y productividad en los diferentes departamentos que conforman la estructura organizativa. Por otro lado, las políticas, normas y lineamientos que genera el consejo de administración no se encuentran incorporados a los manuales de administración, y tampoco son difundidos entre los socios, lo que ocasiona diversidad de interpretaciones que muchas veces contravienen las disposiciones de la superioridad.

V. Las asambleas convocadas por el consejo de administración se realizan sin presentar a los socios un informe integral de la situación de la unión y las empresas que la conforman, ello impide una adecuada toma de decisiones que permita reorientar el rumbo de la unión.

VI. Los socios generalmente han sido aislados del funcionamiento operativo y administrativo de las uniones, por ello se comportan más como clientes (usuarios) que como verdaderos asociados. La falta de difusión de los avances logrados por la unión genera en los socios una disminución en su sentido de pertenencia y en consecuencia en una falta de compromiso hacia la misma. Esta situación ha propiciado un mayor control y seguimiento de los resultados productivos de cada asociado, llegando incluso a la instrumentación de políticas institucionales en las cuales las reestructuraciones de pasivos son formalizadas por medio de convenios judiciales.

VII. Con el propósito de constituir el capital social exigido por la CNBV, las uniones han incorporado productores sin conocer su solvencia moral y económica, lo que en algunos casos ha dado origen a conflictos internos y sobre todo al incremento de la cartera vencida.

VIII. En algunas uniones, se manifiesta una escasez de servicios conexos al otorgamiento del crédito mismo, como son la asistencia técnica; adquisición y empleo de semillas mejoradas, fertilizantes y agroquímicos; y apoyos a la comercialización que permitan a los productores abatir costos de producción. Esta deficiencia se manifiesta particularmente en aquellas uniones en que sus socios cuentan con superficies reducidas y que de manera individual tienen poca capacidad de negociación con la banca. La ausencia de un departamento de comercialización reduce la oportunidad en el mercado de obtener mejores condiciones de venta que se traduzcan en mayores beneficios económicos para los acreditados.

IX. La relación entre el número de técnicos que efectúan la supervisión de la aplicación del crédito, y la superficie que supervisan no permite un control eficiente, ya que los socios rentan áreas dispersas. Dada la importancia de esta actividad, la unión podría delegar esta función en terceros, contratando el servicio que sería complementario del que viene realizando.

b) aspectos financieros

- I. El capital social de las uniones, en la mayoría de los casos, no ha sido fortalecido debido a pérdidas y altos costos de operación, lo que se ha traducido en un grave proceso de descapitalización y baja solidez financiera que les impide afrontar los diversos compromisos económicos.

- II. Ausencia de estudios de evaluación de proyectos de financiamiento, los cuales permitirían determinar los flujos de efectivo de la empresa de cada socio, de esta forma se podrían definir las necesidades reales de capital de trabajo en vez de seguir otorgando los créditos en función de cuotas de avío por cultivo por hectárea, es decir la toma de decisiones debe estar en función de las necesidades reales del productor.

- III. No se han eliminado las antiguas prácticas de otorgar a los productores crédito directo al tiempo que se tramita el correspondiente crédito de avío, el cual una vez autorizado y abonado, se destina a cubrir el crédito directo. Este procedimiento ha ocasionado la aparición de la cartera vencida, ya que si el productor no logra una óptima cosecha para cubrir sus obligaciones, puede recibir otro crédito directo para cubrirlas, o bien destinar una parte del siguiente crédito de avío para saldar el adeudo anterior. Este hábito de los socios se ha extendido hacia las uniones, de tal forma que, al recibir en pago la liquidación del avío de un socio, destinara en parte de otros parte o el total de la misma.

IV. Ha permanecido en los socios de las uniones la cultura del no pago. Algunos productores optan no cubrir sus pasivos aduciendo que las condiciones de inestabilidad política y económica del país se los impidió, tal situación originó la caída en cartera vencida con poca posibilidad de ser recuperada.

V. Las ministraciones crediticias de la banca a las uniones se caracterizan por ser inoportunas, lo que ocasiona que las uniones otorguen de igual forma el crédito a sus socios. Se han reportado retrasos en los créditos otorgados por **BANRURAL** después de varios días de haber iniciado las labores del ciclo agrícola, lo que originó descontento entre los socios por los efectos negativos que esta generaba en la producción y rentabilidad del cultivo.

VI. Las uniones de crédito no cuentan con un margen de intermediación suficiente para alcanzar la rentabilidad en los proyectos productivos que emprenden. La modalidad de redescuento de los fondos FIRA a través de la banca de primer piso, dejan a criterio de los bancos la posibilidad de ceder puntos de intermediación a las uniones, según su calidad administrativa; tal situación se ha traducido en la obtención de un margen muy reducido para las uniones y produce un círculo vicioso: la falta de rentabilidad de las uniones les imposibilita contratar un buen equipo administrativo, lo que se traduce en incremento de deficiencias administrativas que les impide recibir puntos de los bancos y por lo tanto mejorar su rentabilidad.

VII. Las uniones han desarrollado otras actividades económicas adicionales a las funciones financieras, las cuales resultan benéficas tanto para la unión como

para los socios; sin embargo, en algunos casos, ello obedece más a la búsqueda de excedentes que permitan subsidiar la función de crédito que a una clara visión de desarrollo de la competitividad de las actividades productivas desarrolladas por los socios. Tal situación se ha traducido en una rentabilidad artificial y en ocasiones las deficiencias administrativas que desarrollan algunos departamentos especiales son fuente de serios problemas económicos que alcanzan a toda la unión.

VIII. Se reportan buenos resultados de algunas uniones en relación con el cumplimiento de sus compromisos con las fuentes financieras con el propósito de seguir teniendo acceso al redescuento bancario, hecho que se ha traducido en una cartera vencida reducida a su mínima expresión, sin embargo, al interior de las uniones, los socios no cumplen con sus compromisos lo que ocasiona una creciente cartera vencida interna.

La baja respuesta de las uniones a adecuar sus funciones administrativas y operativas les ha impedido su consolidación como intermediarios financieros. Una proporción importante de cartera vencida tiene su origen en estas deficiencias, ocasionando no sólo dejar de garantizar a sus socios el acceso al crédito, sino además colocarla en una situación desfavorable para su crecimiento y en algunos casos orillarlas a su quiebra inminente.

2. Alternativas

Con base en el diagnóstico anterior se pueden ofrecer algunas opciones a las uniones de crédito agropecuarias para su adecuada operación en los ámbitos administrativos y financieros. De manera general, la propuesta se centra en que cada unión deberá instrumentar un plan de acción orientado a la capacitación del personal operativo y cuerpo directivo, y a la reorganización de la estructura administrativa. Esta capacitación redundará en un mayor fortalecimiento interno de la unión (relación socios-unión), con sus fuentes financieras y con las instituciones reguladoras del gobierno federal.

La consolidación de las uniones de crédito se ubica en nichos de mercado donde los productores no tienen acceso fácil al sistema bancario, pero su viabilidad en el sistema depende de que logren competir en una economía de mercado cada vez más abierta, lo que será posible si se logra un desarrollo más competitivo de estos organismos, para lo cual se requiere avanzar sólidamente en la profesionalización de sus operadores, mejorar sistemas administrativos e incorporar tecnología informática avanzada.

Las propuestas que a continuación se presentan dirigidas a un mejor manejo administrativo de las uniones son retomadas de diversos estudios realizados sobre el tema, de mi experiencia laboral vinculada con asociaciones de

productores del sector social y de las acciones emprendidas por algunas uniones en el desarrollo de proyectos de calidad total.¹¹

I. Para optimar las funciones administrativas de las uniones se requiere que el personal reciba cursos de capacitación y actualización en aspectos financieros y de administración lo que derivará en la presentación de resultados confiables y de manera regular sobre el sistema de ahorro y crédito y los resultados económicos de la unión. La presentación de información transparente y confiables posibilita una mayor participación de los asociados en las decisiones de gestión y con ello se fortalece la conciencia de identificación de los intereses de los socios con los intereses colectivos de la unión. Además, se debe capacitar a los productores para que puedan acceder a las nuevas tecnologías que estimulen el incremento de la productividad agrícola, lo cual permitirá a los productores superar el nivel de la producción primaria y acceder a la transformación industrial.

II. La integración de los socios es fundamental para la consolidación de las uniones, por ello se requiere su mejor selección considerando su calidad moral. Esta acción puede realizarse con la implementación de tarjetas de identificación de los socios de base que permita tener un seguimiento de cada uno de ellos, su historial crediticio y su situación socioeconómica.

¹¹La UCESS con apoyo de FIRA y la AMUCSS, ha instrumentado un programa para la calidad total en la unión, teniendo resultados altamente satisfactorios en su eficiencia operativa que se ven reflejados en el abatimiento de los costos de operación, altas tasas de recuperación de los préstamos (70%); elaboración de los manuales operativo de crédito, de cartera y políticas para la admisión de socios; y la realización de talleres de capacitación computacional relacionados con tenencia accionaria, cartera y proceso técnico.

Complementariamente deberá instrumentarse una política de exclusión para aquellos productores con antecedentes de "no pago" y suspensión de actividad crediticia con la unión durante varios años. Una mejor selección de los socios posibilita una recuperación mayor de los préstamos, y con ello la reducción de la cartera vencida

III. Para obtener mejores resultados en el funcionamiento de las uniones será necesario buscar participación en proyectos que realmente den respuesta a las necesidades de las unidades económicas rurales, además de un crédito oportuno para iniciar las actividades en condiciones de rentabilidad óptima. La adecuación del crédito a los flujos de la unidad económica se logra mediante la obtención de un crédito oportuno para iniciar las actividades financiadas en condiciones de rentabilidad oportuna.

IV. El costo de colocación de recursos provenientes de BANRURAL puede ser sufragado compartiendo puntos de intermediación financiera otorgado por las fuentes descentralizadas como FIRA e incluso compartiendo los costos de operación del propio banco, en el caso del uso de recursos propios, ya que la unión estará reduciendo los costos de transacción del banco.

V. Para lograr una mayor autonomía financiera de las uniones se requiere de un mejoramiento en la capitalización de sus recursos, a través de: a) aumento de fondos propios, incremento del capital social, constitución de reservas y provisiones; y la utilización de la política fiscal que podría deducir reservas y provisiones en el cálculo del impuesto, y b) captación de ahorro a través de

una relación de confianza por parte de los socios hacia la unión, con plazos más o menos largos que permitan el uso del dinero en inversión.

VI. Considerando las actuales condiciones de la política de crédito se debe buscar un mejoramiento del sistema a través de las siguientes acciones: a) simplificación de los trámites de solicitud tomando en cuenta el riesgo y rentabilidad del proyectos y solvencia moral y compromisos; b) flexibilización de las exigencias de los créditos y de las condiciones del financiamiento, para diversificar la cartera y reducir riesgos; c) préstamos por montos pequeños, evitando menor riesgo que en montos mayores, un crédito que descansa en la solidaridad y conocimiento mutuo.

VII.- El mejoramiento de la organización institucional de las uniones de crédito es necesaria para poder acceder a la autonomía en la gestión del crédito y desarrollo de servicios complementarios. Con el crecimiento del número de socios se crea la necesidad de sucursales, una descentralización de actividades evitando con ello incremento de costos de operación.

VIII. Creación de una política de extensión y de rehabilitación de la uniones de crédito, a través de las siguientes acciones: a) Elaboración de un plan de apoyo en el que se establezcan programas de mediano plazos para crear nuevas uniones. Este programa deberá considerar la factibilidad de crear dentro de la legislación la figura de Pre-Unión, lo cual permitiría un crecimiento paulatino y una adecuada selección de los asociados sin la exigencia del capital mínimo solicitado, además permitiría la preparación en aspectos financieros del Consejo de Administración. Estos hechos facilitarían a la

Comisión Nacional Bancaria la selección adecuada de nuevas uniones sin la necesidad de incurrir en la revocación de las uniones establecidas que no hayan manifestado un buen comportamiento operativo y que siempre es conflictivo para las dos partes. b) Fomentar una política de extensión basada en un crecimiento territorial bajo la forma de entidades descentralizadas o de sucursales, con un mecanismo de coordinación que no permita repeticiones en las asignaciones de crédito. c) Deberán establecerse condiciones de rehabilitación que permitan la recuperación de una Unión de crédito cuando la situación económica y la presencia de siniestros climáticos no haya permitido optimar el trabajo.

IX.A nivel de dispositivos de apoyo se sugieren las acciones siguientes: a) Fomento de la estructuración de un dispositivo que asegure la coherencia de funciones y responsabilidades entre las diferentes instituciones que intervienen a nivel del sector: FIRA, NAFIN, BANRURAL, Bancos Comerciales, CNB, SHCP y AGROASEMEX. Este sistema de apoyo deberá contemplar las acciones siguientes: a) Establecer un programa de seguimiento-evaluación; inspección y vigilancia; promoción y capacitación; apoyo financiero y la búsqueda de un entorno económico e institucional favorable. b) Sistema de seguimiento y evaluación que permita conocer mediante una ficha simplificada de cada unión la evolución de su trabajo con algunos indicadores-clave y una reactualización anual de los indicadores; c) Inspección y Vigilancia. Actividad que realiza la CNB necesita de difusión de indicadores tales como monto de cartera, número de préstamos, costo administrativo, que permitan la comparación de eficiencia económica entre las uniones; d) Promoción y Capacitación. Es realizada en lo general por FIRA y las Asociaciones de

uniones, se encargarán de definir estrategias que permitan definir programas de capacitación destinados a empleados, directivos y asociados, considerando a profesionistas y asesores especializados; e) Relaciones Financieras. La consolidación de las uniones de crédito permite una mayor confianza de los bancos para el establecimiento de nuevas líneas de crédito: f) Entorno institucional. La SHCP tendrá que considerar la situación tan distinta que vive el sector agropecuario y el papel tan importante que juegan las uniones de crédito en la capitalización del agro.

Estas propuestas permitirán en lo general superar parte de la actual problemática que padecen la mayoría de las uniones de crédito en México; sin embargo, ante la gran heterogeneidad, diferentes dinámicas y diversidad financiera, tecnológica, económica y social que se presentan en las uniones, resulta difícil concebir un modelo único de unión a lograr.

CONCLUSIONES

A lo largo del presente trabajo se ha podido constatar que durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, la actividad agropecuaria estuvo inmersa en una profunda crisis de funcionamiento y en un constante proceso de descapitalización como resultado de la aplicación de los programas de ajuste estructural y la apertura comercial.

Los mecanismos legales instrumentados por el gobierno mexicano en búsqueda de incentivos para la inversión en el campo como fueron la reforma a la ley agraria que incorporó la tierra al mercado y posibilitó la participación de la inversión privada; la promoción de las agroasociaciones; el apoyo para una mayor intervención de la banca privada en el financiamiento rural, entre otras acciones, resultaron insuficientes, puesto que no se manifestó una importante contribución de la inversión privada que sustituyera la reducción de la inversión pública y, tampoco se observó la reconversión productiva.

La liberación del mercado de crédito, la privatización de la banca, las reformas a la banca de fomento y la reforma a las leyes que regían el sistema financiero, manifestaron un débil impacto positivo en el financiamiento de las distintas líneas de producción agropecuaria. El funcionamiento del crédito rural sufrió un cambio estructural en su composición, sólo los productores que podían garantizar una alta rentabilidad y la recuperación de los préstamos recibieron el

FALTA PAGINA

No. 132

En este sentido, pudo comprobarse la primera hipótesis de trabajo relativa a que el débil fortalecimiento que manifestaron las uniones de crédito agropecuarias durante el sexenio 1988-1994, se debió a que los recursos económicos y financieros se concentraron en los productores más capitalizados, discriminando en contra de los pequeños y medianos productores. Los empresarios se unieron o crearon uniones de crédito por que constituía una vía para reducir los márgenes de intermediación y podían obtener recursos financieros frescos de manera más ágil con la banca de primer piso.

Las uniones conformadas por pequeños productores tuvieron que enfrentar mayores dificultades para la obtención de recursos crediticios por parte de la banca rural que, aunado a la caída de la rentabilidad de la mayoría de los cultivos agrícolas, originó bajos niveles de producción y rentabilidad, suscitando consecuentemente una precaria situación financiera y operativa que se expresó en descapitalización de las uniones y una elevada cartera vencida interna y externa.

No obstante que la banca de fomento promovió la formación de nuevas uniones de crédito como colocadoras de dinero, colocadoras de inversiones crediticias existió una ausencia grave de estrategias productivas o de planes de desarrollo regionales que guiaran su funcionamiento, por lo cual no existieron mecanismos de reproducción y autofinanciamiento del sistema, dado que en su origen nacen como colocadores de recursos de terceros sin haber generado una integración solidaria mediante el ahorro, además del escaso fortalecimiento de los servicios complementarios a favor de sus socios.

Por su parte, la banca comercial dio un tratamiento discriminatorio contra las uniones de crédito, particularmente las conformadas por productores del sector social, por considerarlas poco rentables y viables. Con tal actitud se desaprovechó una oportunidad para financiar aquella parte de los agricultores pequeños viables o potencialmente viables, y que difícilmente pueden acceder directamente a la banca comercial, ya sea por la magnitud de operaciones que los caracterizan, o bien por la localización geográfica de estas unidades económicas.

La crisis económico- financiera y el estancamiento productivo del sector agropecuario profundizaron las dificultades de las uniones de crédito como son el incremento de las carteras vencidas, problemas en el manejo operativo, baja capitalización e incapacidad para reunir el capital contable mínimo exigido para mantener operaciones.

Fue comprobada también la segunda hipótesis de trabajo relativa a que la baja experiencia de los pequeños productores y ejidatarios en la conducción de este tipo de organismos financieros se constituyera en otra de las causas sustantivas de su escasa consolidación. La mayoría de los dirigentes de las uniones eran inexpertos en el manejo de un aparato financiero complejo distinto en la organización, participación y toma de decisiones del sistema ejidal

Las grandes deficiencias administrativas que presentaron las uniones de crédito en lo relativo a la falta de programación y planeación de sus áreas operativas, ausencia de programas de capacitación en actividades administrativas

y de gerencia, inexistencia de estudios de evaluación de proyectos de financiamiento, falta de acciones en contra de la cultura del "no pago", entre otros problemas, derivaron en una situación desfavorable para su crecimiento y , en algunos casos, en su eminente quiebra.

En síntesis, la transformación estructural y normativa del crédito agrícola, la diferenciación de productores en estratos por nivel de productividad, retiro de subsidios, desaparición de precios de garantía, un marco legal restrictivo, falta de adecuación operativa y administrativa de las uniones a la normatividad vigente y la excesiva intervención gubernamental en la regulación de los organismos, fueron la causa de su escas consolidación como intermediarios financieros en el medio rural.

Hacia finales del sexenio, la situación operativa y financiera de las uniones era precaria, con carteras vencidas en ascenso y dificultades crecientes de fondeo, ocasionando que varias de ellas fueran emplazadas para revocación por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, además de la cancelación de nuevas asociaciones.

La situación que viven las uniones de crédito agropecuarias, vislumbran un turbio panorama para su sostenimiento de no existir estímulos institucionales, financieros y productivos. Además de que las uniones deben incrementar la intermediación financiera en las propias zonas rurales, porque hay capacidad de expandir el ahorro y los recursos en estas zonas; asimismo deben buscar una intermediación que canalice fondos desde los centros urbanos a las zonas rurales.

Las uniones de crédito deben modificar su condición actual para convertirse en instituciones viables, eficientes, independientes y permanentes; capaces de incorporar nuevas tecnologías financieras para tratar de disminuir el costo de las transacciones. Eso implica adoptar nuevos instrumentos tecnológicos, hacer un mayor uso y un uso más eficiente de la información. Asimismo, se deberá mejorar los manejos del riesgo y también buscar eficiencia en cuanto a la canalización de los préstamos para proyectos, lo cual implica que tienen que utilizar criterios más rigurosos en la selección de los préstamos: enfatizar en que el capital humano es el principal activo de los campesinos y pequeños productores, y entonces se debería de tratar de buscar un mayor rendimiento, una mayor productividad para lo cual es importante financiar las inversiones de mediano y largo plazos como adquisición de equipo, compra de animales, construcción de graneros, práctica de conservación de suelos, etc., más inclusive que el financiamiento de corto plazo, que es el financiamiento específico de las cosechas.

El sostenimiento de las uniones de crédito así como otros organismos financieros de base (Cajas de Ahorro, Cajas Solidarias, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Fondos de Autoseguro, etc.) es fundamental para el sostenimiento financiero del campo mexicano ante la ausencia virtual de la banca en este sector, particularmente el ejidal.

BIBLIOGRAFÍA.

1. Asociación Mexicana de uniones de crédito del Sector Social, A.C. (1995), "Fusión, Boletín Informativo", AMUCSS, Núms. 1- 8, 1994-1996.
2. ANADEGES (1988), "Taller Nacional sobre crédito alternativo en el campo", mimeo, México, 10 pág.
3. Appendini, Kirsten (1992), **De la milpa a los tortibonos**, El Colegio de México, México, 257 pág.
4. Appendini, Kirsten (1992), "La transformación de la vida económica, del campo mexicano" en **El impacto social de las políticas de ajuste en el campo mexicano**, Ed. Plaza y Valdés, México, 1995, p.p. 31-104.
5. Aspe, Armella Pedro (1994). "Reunión Nacional de las uniones de crédito", en **Revista El Mercado de Valores**, Nacional Financiera, Año LIV, México, p.p. 15-17.
6. Banco Nacional de Crédito Rural S.N.C. (1987). **Sujetos de crédito del sistema BANRURAL**, Serie Organización BANRURAL, Sonora, 155 págs.
7. Banco Nacional de Crédito Rural S.N.C. (1988). "Mecánica para la operación con las uniones de crédito", INCA RURAL, México, 21 págs
8. Banco Nacional de Crédito Rural S.N.C. (1992). **Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito**, Sistema BANRURAL, Suplemento 3, 148 pág.
9. Bartra, Armando (1982). **El Comportamiento de la Producción Campesina**, UACH, Departamento de Sociología Rural, México, 110 p.
10. Castro, César, *et. al.* (1995) "La Economía mexicana para 1995"; en **Revista Economía Informa**, Facultad de Economía, UNAM, México, Marzo-Abril, p.p.4-10.
11. Calva, José Luis (1993). **El modelo neoliberal mexicano, Costos, vulnerabilidad, alternativas**, FONTAMARA-Fundación Friedrich Ebert, México, 199 pág.
12. Carton de Grammont (1995). "Nuevos Actores y Formas de Representación Social en el Campo" en Jean Francois Prud'homme, **El Impacto Social de las Políticas de Ajuste en el Campo Mexicano**, Ed. Plaza y Valdés, México, p.p. 105-168
13. CEPAL (1989), **Economía campesina y agricultura empresarial**, SIGLO XXI, México, 340 pág.
14. FIRA (1996). "Diagnóstico Integral: Administrativo, operativo y financiero de la Unión de Crédito Agrícola del Yaqui S.A. de C.V: México, (mimeo), 15 pág.
15. CESPA-SARH-ONU-CEPAL (1982), "Política Agrícola" en **El Desarrollo agropecuario de México**, T. XII, SARH, 422 pág.

16. Comisión Nacional Bancaria (1983). *Catálogo de Cuentas para las uniones de crédito*, SHCP/CNB, México, 88 pág.
17. Comisión Nacional Bancaria (1993). **Comisión Nacional Bancaria**, NAFIN/FCE, México, 243 pág.
18. Correa, Eugenia (1994), "Reforma financiera y cartera vencida", en *Revista Economía Informa*, No. 204, Facultad de Economía, UNAM, México, mayo-junio, 4-8 p.p.
19. Costabel, André. Los sistemas de crédito en Europa: el crédito agrícola mutualista de Francia" en **El Papel de las uniones de crédito en el Desarrollo Rural**, Banrural-NAFIN-FIRA-Inca Rural-Fonaes, México, p.p. 287-305. 110.
20. Cruz H., Isabel (1993). "Las uniones de crédito campesinas en México", Asociación Mexicana de uniones de crédito del Sector Social, A.C., México, 12 pág.
21. Cruz H., Isabel (1993b). "Notas y propuestas sobre el financiamiento rural", AMUCSS A.C., México, 6 pág.
22. Cruz H., Isabel, (1995), "Transformaciones en el financiamiento rural mexicano durante el sexenio salinista balance y tendencia (1984-1994)", en *Revista Cuadernos Agrarios*, Enero-Diciembre, No. 15, México, p.p. 95-120.
23. Chajj, Daniel A. (1994). "El crédito agrícola cooperativo en EUA", en **El Papel de las uniones de crédito en el Desarrollo Rural**, Banrural-NAFIN-FIRA-Inca Rural-Fonaes, México, p.p. 250-260.
24. Chapfield, David. (1994). "La liga de uniones de crédito de California, EUA", en **El Papel de las uniones de crédito en el Desarrollo Rural**, Banrural-NAFIN-FIRA-Inca Rural-Fonaes, México, p.p. 238.249.
25. De Ita Rubio, Ana Coordinadora (1994). **El futuro del campo. Hacia una vía de desarrollo campesino**, CECCAM-UNORCA-Fundación Friedrich Ebert, México, 192 pág.
26. De Teresa, Ana Paula (1992). **Crisis agrícola y economía campesina, El caso de los productores de henequén en Yucatán**,
27. Dolligez, F. (1993). "El seguimiento-evaluación del financiamiento rural", AMUCSS A.C., México, 29 pág.
28. Elliot, Greg. (1994). "la unión de crédito central de Saskatchewan, Canadá" en **El Papel de las uniones de crédito en el Desarrollo Rural**, Banrural-NAFIN-FIRA-Inca Rural-Fonaes, México, p.p. 229-237.
29. Enriquez Rubio, Ernesto (1994). "Potencial y Limitaciones de las uniones de crédito en la Modernización Económica del Campo", en **El papel de las uniones de crédito en el Desarrollo Rural**, Banrural-NAFIN-FIRA-Inca Rural-Fonaes, México, 25 pág.
30. Escaiante, S. Roberto (1992). "Las políticas de estabilización y ajuste estructural y el sector agropecuario desde la crisis de la deuda(1982-1990): El caso de México", en *Revista Investigación Económica*, No. 200, México, p.p. 229-267.

31. Espinosa, Villarreal Oscar (1994). "La Unión de crédito como Empresa Integradora de Actividades Productivas y de Servicios (La Función del Ahorro en las uniones de crédito)", en **El Papel de las uniones de crédito en el Desarrollo Rural**, Banrural-NAFIN-FIRA-Inca Rural-Fonaes, México, p.p. 97-110.
32. Faure, Claude (1984). **Agricultura y capitalismo**, Terra Nova, México, 211 pág.
33. FIRA (1990). "La Unión de crédito: Instrumento Financiero de las Organizaciones de Productores Agropecuarios", Boletín Informativo, Núm. 213, Volumen XXII, Banco de México, 72 pág.
34. FIRA (1996). "Diagnóstico Integral: Administrativo, operativo y financiero de la Unión de Crédito Agrícola del Yaqui S.A. de C.V: México, (mimeo), 15 pág.
35. FIRA (1996). "Diagnóstico Integral: Administrativo, operativo y financiero de la Unión de Crédito Agrícola de Navojoa, México, (mimeo), 17 pág.
36. Flores, Graciela (1993), **De agricultor campesino a pequeño empresario con crédito agrícola: Experiencias y procesos futuros**, ICA/INDAP, Chile, 125 pág.
37. Foro Nacional, Conclusiones (1989). "Crédito y Seguro Agropecuario", INCA-RURAL, Estado de México, 23 pág.
38. Gentli, D. y F. Dollgez (1994). **Estudio sobre las uniones de crédito en México. Balance y perspectivas**, Fideicomisos Instituidos en Relación a la agricultura, Banco de México, 100 pág.
39. Gómez, José María (1994). "El banco cooperativo UNCONAL de Colombia", en **El Papel de las uniones de crédito en el Desarrollo Rural**, Banrural-NAFIN-FIRA-Inca Rural-Fonaes, México, p.p. 306-314.
40. Gómez, Pérez, Luis. "Estrategia para el fortalecimiento del corporativo agroindustrial: Unión de crédito ejidal del sur de Sonora", Universidad Autónoma Chapingo, México, 1996, 62 pag.
41. Gordillo, Gustavo (1988). **Campesinos al asalto del cielo, de la expropiación estatal a la apropiación campesina**, Siglo XXI, México, 282 pág.
42. Gordillo, Gustavo (1988a). **Estado, mercados y movimiento campesino**, México, Plaza y Valdéz, 288 pág.
43. Hernández Navarro, Luis (1994). "¿Reforma o contrareforma campesina?: Notas sobre el impacto de las reformas al 27 Constitucional", en **Revista El Cotidiano**, No. 61, México, p.p. 52-57.
44. Ibarra, David (1995). "Problemas institucionales y financieros de la Agricultura", en **Revista Comercio Exterior**, Septiembre, Vol. 45, Núm. 9, México, p.p. 639-651.
45. Manrique Campos, Irma (1995), "Financiamiento de la crisis: dilema mexicano", en **Revista Momento Económico**, Marzo-Abril, p.p. 7-9.
46. Maydón, Garza Marín. (1994), **La Banca de Fomento en México, Experiencias de Ingeniería Financiera**, NAFIN/FCE, México, 268 pág.

47. Meneses, Luis (1989). "Problemática de Financiamiento y Crédito (Hacia una estrategia financiera del sector social agropecuario)", mimeo, México, 10 pág.
48. Miville, Claudé (1994). "El movimiento financiero de las cajas de ahorro y cooperativas: Capital de riesgo" en **El Papel de las uniones de crédito en el Desarrollo Rural**, Banrural-NAFIN-FIRA-Inca Rural-Fonaes, México, p.p. 315-329.
49. Moreno Ramírez, Juan Antonio (1994). Moderador de la ponencia "Potencial y limitaciones de las uniones de crédito en la modernización económica del campo, en **El Papel de las uniones de crédito en el Desarrollo Rural**, Banrural-NAFIN-FIRA-Inca Rural-Fonaes, México, p.p. 55-61.
50. Muñoz, R. Manrubio y Angela Fontes (1991). "Asociación en participación en el campo mexicano", Centro de Investigaciones Económicas y Tecnológicas de la Agroindustria y de la Agricultura Mundial, Universidad Autónoma de Chapingo, 27 pág.
51. Muñoz, R. Manrubio y V. Horacio Santoyo C. (1995). **Visión y Misión Agroempresarial**, CIESTAAM, Universidad Autónoma Chapingo, Edo. de México, 297 pág.
52. Nacional Financiera (1983), **Diagnóstico y Perspectivas de las uniones de crédito en México**; FONEP/NAFIN, Vol. I y II, México, 373 pág.
53. Nacional Financiera (1992), **Fuentes de Financiamiento, Manual de Consulta**, NAFIN, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa 3, México, 114 pág.
54. Pérez Gea, Armando (1994). "Los cambios en la legislación agraria y en la normatividad de los organismos financieros, Retos y oportunidades para las uniones de crédito", ponencia presentada en el Seminario **El Papel de las uniones de crédito en el Desarrollo Rural**, Banrural-NAFIN-FIRA-Inca Rural-Fonaes, México, 6 pág.
55. Salinas Callejas, Edmar (1995). "El financiamiento del sector agropecuario en México, 1988-1994", en **Revista Comercio Exterior**, Enero, Vol. 45, Núm. 1, México, p.p. 34-41.
56. Schwentesius, R. Rita, Gómez C. Miguel Ángel y Calva T. José Luis (1995). "La cartera vencida del sector agropecuario, evolución-causas-soluciones", CIESTAAM, Reporte de Investigación 25, Universidad Autónoma Chapingo, Edo. de México, 34 pág.
57. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (1988). **La Unión de crédito y las Organizaciones de Productores en el Sector Agropecuario**, Coordinación General de servicios de Apoyo a la Producción/DGOP, México, 170 pág.
58. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (1994). **Boletín mensual de información básica del sector agropecuario y Forestal**, Subsecretaría de Planeación/DGIAFFS, México, 179 pág.
59. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (1994a). **Sistema Ejecutivo de Datos Básicos**, Subsecretaría de Planeación/DGIAFFS, México, 125 pág.
60. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (1994b). **Boletín mensual de información básica del sector agropecuario y forestal**, Subsecretaría de Planeación/DGIAFFS, México, 193 pág.

61. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (1994c). **Sistema ejecutivo de datos básicos**, Subsecretaría de Planeación/DGIAFFS, México, 110 pág.
62. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (1995). **Boletín mensual de información básica del sector agropecuario y forestal**, Subsecretaría de Planeación/DGIAFFS, México, 200 pág.
63. Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural (1995a). **Sistema ejecutivo de datos básicos**, Subsecretaría de Planeación/DGIAFFS, México, 125 pág.
64. Secretaría de la Reforma Agraria (1992). "Sistema Nacional de Planeación, Promoción y Consolidación Organizativa para el Campo", Dirección General de Organización Agraria/SRA, México, 35 pág.
65. Secretaría de la Reforma Agraria (1992a). "Una nueva estrategia de organización para el campo", Subsecretaría de organización y Desarrollo Agrario/SRA, México, 20 pág.
66. Téllez Kuenzler, Luis (1994). "Las uniones de crédito en la perspectiva del Tratado Trilateral de Libre Comercio y el Procampo", en **El papel de las uniones de crédito en el Desarrollo Rural**, Banrural-NAFIN-FIRA-Inca Rural-Fonaes, México, 10 pág.
67. Trápaga Delfín, Yolanda y Gutiérrez Pérez Antonio (1986). **Capital, renta de la tierra y campesinos**, Quinto sol/FE/UNAM, México, 192 pág.
68. Trápaga Delfín, Yolanda (1990). Renta de la tierra y economía campesina, en **Revista Investigación Económica**, Núm. 193, Julio- Septiembre, México, p.p. 47-74.
69. Trápaga Delfín, Yolanda (1990), "El GATT y los desafíos de la reordenación agrícola internacional" en **Revista Comercio Exterior**, 40 (10), México, octubre, p.p. 976-986.
70. Trápaga Delfín, Yolanda (1994), "Políticas y tendencias agrícolas internacionales en los noventa", en **Sociedad, Economía y Cultura Alimentaria**, Centro de Investigaciones en Alimentación y Desarrollo, Hermosillo, Sonora, 452 p.

INFORMACIÓN HEMEROGRÁFICA

Seguimiento de los diarios **EL FINANCIERO** y **REFORMA** durante los años que considera el presente estudio.

ÍNDICE DE CUADROS

1. TIPOLOGÍA DE PRODUCTORES	34
2. GASTO REAL EJERCIDO EN EL RUBRO DESARROLLO RURAL 1988-1992	46
3. PRODUCTO INTERNO BRUTO NACIONAL DEL SECTOR PRIMARIO Y POR SUBSECTOR, 1989-1993	48
4. MÉXICO: PRODUCCIÓN DE LOS CULTIVOS PRINCIPALES, 1989-1994	49
5. MÉXICO: BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA 1989-1994	51
6. NUMERO DE CONCESIONES OTORGADAS POR LA CNB DE 1932 A 1988	70
7. MÉXICO: NÚMERO DE UNIONES DE CRÉDITOS, 1988-1994	74
8. FINANCIAMIENTO OTORGADO AL SECTOR AGROPECUARIO, 1988-1994	78
9. FIRA: TASAS DE INTERÉS DEL CRÉDITO DE AVÍO PARA LA AGRICULTURA	81
10. EVOLUCIÓN DE LA CARTERA VENCIDA DE LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA 1988-1994	83
11. ESTRUCTURA SECTORIAL DE UNIONES DE CRÉDITO POR MONTO DE ACTIVOS MANEJADOS	84
12. NUMERO DE UNIONES DE CRÉDITO AGRUPADAS POR NIVELES DE CAPITALIZACIÓN	85
13. CLASIFICACIÓN DE LAS UNIONES SEGÚN RANGOS DE ACTIVO	87
14. REPARTICIÓN DE LAS UNIONES SEGÚN EL PORCENTAJE DE LA CARTERA VENCIDA	93
15. CRÉDITOS DESCONTADOS POR FIRA 1989-1994 POR TIPO DE CRÉDITO Y SECTOR	97
16. MONTOS DESCONTADOS POR LAS UNIONES DE CRÉDITO CON FIRA	98
17. PUNTOS DE INTERMEDIACIÓN OTORGADOS POR LA BANCA A LAS UNIONES DE CRÉDITO	99
18. BANRURAL. CRÉDITO Y SUPERFICIE FINANCIADA EN RIEGO Y TEMPORAL, 1988-1993	104
19. MONTOS DESCONTADOS POR LAS UNIONES DE CRÉDITO CON NAFIN	106