



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES

“CAMPUS ARAGÓN”

“EL FIDEICOMISO EN EL PROCESO DE CAPITALIZACIÓN DEL SECTOR RURAL EN MÉXICO”.

3003/6

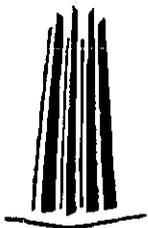
T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN PLANIFICACIÓN
PARA EL DESARROLLO AGROPECUARIO
P R E S E N T A :
DAVID ARMANDO PONCE MIRANDA

DIRECTOR DE TESIS:
M. EN C. SIMÓN DAVID ÁVILA PACHECO

SAN JUAN DE ARAGÓN EDO. DE MÉXICO.

NOVIEMBRE DEL 2001.





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.



A mi esposa Ma. Luisa con profundo amor

A mis hijos David Antonio y Luis Alberto

A mi madre por su apoyo

A mi padre +



I N D I C E

	Página
INTRODUCCIÓN	4
CAPITULO 1. EL PROYECTO DE INVESTIGACION	7
1.1. Justificación del tema	7
1.2. Delimitación del problema	9
1.3. Objetivo general	9
1.4. Objetivos específicos	10
1.5. Marco conceptual	10
1.6. Hipótesis de trabajo	15
CAPITULO 2. EVOLUCION DEL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO	17
2.1. Principales acciones orientadas a lograr la eficiencia económica	25
2.2. Incidencia de los cambios macroeconómicos sobre la agricultura	31
2.3. Política de financiamiento al sector agropecuario	36
CAPITULO 3. EL FIDEICOMISO EN MEXICO	49
3.1. Definición de fideicomiso	49
3.2. Estructura y sujetos del fideicomiso	53
3.2.1. Estructura general	53
3.2.2. Sujetos del fideicomiso	53
3.2.2.1. El fideicomitente	53
3.2.2.2. El fiduciario	55
3.2.2.3. El fideicomisario	57
3.2.3. El patrimonio fideicomitado	57
3.2.4. Extinción del fideicomiso	58
3.3. Clasificación de los fideicomisos	59
3.3.1. Conforme al derecho positivo	59
3.3.2. Conforme a la práctica bancaria	61
3.3.2.1. Fideicomiso de garantía	62
3.3.2.2. Fideicomiso de inversión	66
3.3.2.3. Fideicomiso de administración	68



CAPITULO 4. ESQUEMA DE EMISIÓN DE TÍTULOS DE CRÉDITO (PAGARES) CON GARANTÍA FIDUCIARIA, DONDE LOS RECURSOS SE UTILIZAN PARA LA CAPITALIZACIÓN DE UNA AGROINDUSTRIA	82
4.1. Diagnóstico	84
4.1.1. La agroindustria	85
4.1.2. Exportaciones y ventas	87
4.1.3. Precios	87
4.1.4. Comercialización	88
4.1.5. Instalaciones	89
4.1.6. Calidad	90
4.1.7. Planta de empleados	92
4.1.8. Seguros	92
4.1.9. Situación financiera	92
4.1.10. Situación Legal	82
4.2. Esquema de emisión de títulos de crédito (pagarés), con garantía fiduciaria	94
4.2.1. Convenio de emisión y suscripción de pagarés	96
4.2.2. Contrato de Colocación (Agente Colocador)	96
4.2.3. Contrato de Agencia (Banco Agente de Pagos)	97
4.2.4. Estructura del Fideicomiso de Garantía	97
4.3. Constitución del Fideicomiso de Garantía	100
4.3.1. Antecedentes	101
4.3.2. Declaraciones	101
4.3.3. Cláusulas	102
4.4. Ventajas del Fideicomiso de Garantía	115
CAPITULO 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	118
5.1. Guía indicativa	123
5.1.1. Evaluación financiera de la unidad productiva	124
5.1.2. Flujo genérico para la emisión de títulos de crédito	125
5.1.3. Constitución del fideicomiso de garantía	126
5.1.4. Establecimiento de coberturas	129
5.1.5. Recursos humanos y conocimientos	132
BIBLIOGRAFÍA	133



INTRODUCCION

Realizar el presente trabajo de investigación atiende al propósito fundamental de integrar una propuesta metodológica que se constituya en una guía indicativa para la formulación de un fideicomiso de garantía que posibilite el acceso de las unidades productivas a los mercados financieros para la obtención de recursos frescos para su capitalización.

La inquietud se derivó de la experiencia laboral que durante muchos años obtuve y que ante el pobre panorama de disponibilidad de recursos que se destinan al sector rural, creí conveniente ampliar las posibilidades para la aplicación de mecanismos financieros que parecían exclusivos de ciertos sectores productivos del país, y que según mi apreciación, más bien se debe al desconocimiento de las bondades que pueden ofrecer y a lo que comúnmente se le ha calificado como "falta de cultura financiera".

Asimismo, cuando hablamos de que la economía mexicana durante la última década ha sufrido el reordenamiento de las estructuras económicas en función de un modelo de competencia abierta, donde el intercambio rebasa cualquier espacio económico, social y político y que además ha transformado los mecanismos de participación del Estado Mexicano, donde toda la actividad se evalúa en función de conceptos de productividad, eficiencia y bajos costos nos obliga necesariamente a



efectuar una diferenciación de estos rubros y a optimizar los resultados, sobre todo cuando se refiere al uso de los recursos.

La respuesta a esta situación generalmente tiende a ser conservadora, es decir, se plantean mecanismos tradicionales tales como programas de apoyo a la producción vía crédito, capacitación, organización, etc., lo cual no quiere decir que no sean adecuados, sin embargo, debemos abrir la gama de posibilidades y entre las que considero de manera especial es al fideicomiso.

El primer capítulo refiere al proyecto de investigación en donde se justifica el tema seleccionado, la delimitación del problema, objetivo general y específicos, reseña, así como, el marco conceptual, la hipótesis de trabajo y la metodología empleada.

El segundo capítulo presenta una caracterización histórica de la evolución del sector agropecuario mexicano con el fin de diferenciar los efectos y tendencias que ha generado la política aplicada al sector y las orientaciones de la política financiera. Para su construcción se recurrió a documentos de carácter oficial y a trabajos de investigadores especializados en el tema.

El tercer capítulo, de primera instancia se aboca a señalar los conceptos y características más importantes que definen al fideicomiso y tipos desde el punto



de vista jurídico y en segunda instancia se hace mención al fideicomiso público y algunas de sus experiencias.

El cuarto capítulo trata de la constitución de un fideicomiso de garantía, a través del cual se garantizó la emisión de títulos de crédito (pagarés), donde los recursos se utilizaron para la capitalización de una agroindustria. En su contenido señala los elementos generalizables que debe incorporar una estrategia de este tipo, tal como la integración de un diagnóstico sobre la unidad productiva, incluyendo desde la localización, constitución, exportaciones y ventas, precios, instalaciones, calidad de sus productos, principal y secundarios, empleados, seguros sobre sus activos, hasta su situación financiera y cuestiones legales.

Asimismo, se presenta el esquema general para la emisión de títulos de crédito, el convenio de emisión y suscripción de pagarés, el contrato de colocación y de agencia y describe la estructura del fideicomiso de garantía. En la última parte se indican las ventajas que tiene este tipo de fideicomiso.

En el quinto capítulo se anotan las principales conclusiones y recomendaciones, además de integrar en forma resumida la guía indicativa básica para la obtención de recursos frescos a través de emitir títulos de crédito con garantía fiduciaria y que fue ampliamente tratado en el capítulo anterior.

Finalmente se presenta la relación bibliográfica consultada.



CAPITULO 1

EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

1.1. Justificación del tema.

La estrategia de desarrollo que ha seguido el país ha provocado un deslinde de las actividades gubernamentales y el resguardo de los equilibrios macroeconómicos limitando el rango de los apoyos directos a la producción del sector primario. Situación que obliga a revisar y plantear alternativas que contrarresten los efectos que desencadena dicha estrategia económica, si a ello agregamos que históricamente la actividad primaria viene arrastrando, el rezago en inversiones que se refleja en los niveles de capitalización requeridos para un crecimiento sostenido, cuyo resultado se ha traducido en el incremento de las carteras vencidas que se han tornado impagables, las altas tasas de interés por el uso del dinero, en la necesidad de sanear uniones de crédito, el escaso otorgamiento de créditos, acontecimientos que se han revertido en la paralización de la economía rural, acotada por el fortalecimiento de un mercado de productos agropecuarios de importación.



En un estudio de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se determinó "que la población rural del país se encuentra marginada de los servicios financieros elementales, pues sólo el 15% recibe créditos de la banca comercial, lo que ubica a México por debajo de otros países con menor desarrollo como Filipinas, Nigeria y Honduras". "Asimismo refiere que la población rural tiene un costo mayor del dinero que los que habitan las zonas urbanas".¹

Por lo anterior, se identifican dos líneas fundamentales que desde el punto de vista financiero limitan la actividad económica del sector rural: la primera, existe limitada disposición de recursos financieros que lo capitalicen y así lo confirma la puesta en marcha el 31 de octubre de 1995 de "Alianza para el Campo", considerando programas encaminados a revitalizar el agro, impulsar la productividad y combatir la pobreza, no obstante la mayoría de los subsidios están dirigidos a campesinos organizados, con visión comercial y con acceso a dinero. La segunda línea enmarca que la cobertura del sistema financiero mexicano restringe al sector rural de los servicios que esta brinda a las áreas urbanas.

Ante el panorama señalado proponer opciones que fomenten la capitalización del sector primario es un trabajo prioritario y es en ese contexto que se enmarca el interés del presente trabajo.

¹ El Financiero. 19 de septiembre de 1997. pp. 8.



1.2. Delimitación del problema.

Se busca analizar las características que conforman la creación de un fideicomiso determinando sus beneficios y expectativas como instrumento que permita incrementar el nivel de capitalización de los productores a través de la colocación de títulos y el desarrollo de operaciones de crédito en los mercados financieros, para la adquisición de maquinaria y equipo, de capital de trabajo, de viviendas, del mejoramiento de infraestructura comercial y agropecuaria, entre otros.

La investigación se apoya en el análisis de un fideicomiso de garantía operado durante 1990-1997 para una agroindustria dedicada a la producción de jugo de naranja, localizada en el estado de Veracruz.

1.3. Objetivo general.

Desarrollar una propuesta metodológica que se constituya en una guía indicativa para la creación de un fideicomiso como mecanismo que posibilite el acceso de las unidades productivas a los mercados financieros para la obtención de recursos frescos.



1.4. Objetivos específicos.

- Abordar la problemática que ha caracterizado al medio rural como resultado de la política agrícola mexicana.
- Analizar la tendencia que ha presentado la política de financiamiento al sector.
- Conocer la estructura y marco legal que regula el funcionamiento del fideicomiso en México y algunos resultados de su instrumentación.
- Analizar el caso de un fideicomiso de garantía aplicado en la rama agroindustrial del estado de Veracruz.
- Proponer una guía indicativa básica para la obtención de recursos frescos a través de un fideicomiso de garantía.

1.5. Marco conceptual.

La complejidad que presenta hoy en día la agricultura mexicana ha sido resultado de un proceso histórico, que ha conformado una estructura agraria heterogénea como consecuencia de un desarrollo desigual y polarizado. Esto se refleja en la existencia de numerosas unidades productivas donde imperan las relaciones no capitalistas (campesinas), con recursos escasos, frente a unidades agrícolas capitalistas que aportan la mayor parte de la producción agrícola nacional. Esta diferenciación ha determinado diferentes mecanismos de acumulación de capital en el campo mexicano.



El surgimiento y consolidación de sectores dinámicos en la producción agrícola obedeció a distintas exigencias en diferentes periodos inmersos en una estrategia general de desarrollo de la economía, al mismo tiempo que funcionó como punto de partida para la predominancia de la agricultura capitalista en ciertas regiones del país. De esta manera el Estado desempeñó una acción importante a través de las modalidades de reparto agrario y de la política de apoyo a la modernización de la agricultura.

El rasgo predominante de la política agrícola se orientó a incrementar la producción nacional, y hasta mediados de los sesenta se tuvo éxito en esto. Sin embargo, se logró dando privilegio a productores y regiones definidas a través de las grandes obras de riego, de creación de infraestructura, de políticas de crédito, extensión agrícola y de precios de garantía que beneficiaron relativamente a ciertos cultivos respecto a otros.

Es evidente que esas políticas incidieron en gran medida en las posibilidades de acumulación de las unidades de producción capitalista que han logrado una alta capitalización y productividad.

Mientras que por otro lado dio existencia a un sector que presenta una serie de problemas de difícil solución como son la productividad, de la pobreza de amplios



sectores, de la alimentación, de la captación o pérdida de divisas, de la generación de empleos, de la migración y del desarrollo regional, entre otros.

No obstante, al inicio de los años ochenta cuando parecía que la economía reencontraba el camino del crecimiento con base en los recursos provenientes del petróleo, el gobierno mexicano bajo la presión de los organismos financieros multilaterales adoptó un programa de reformas para hacer manejable la cuenta corriente, equilibrar la balanza de pagos y contener la inflación. Las políticas de ajuste y estabilización en el sector agropecuario produjeron precios relativos de productos e insumos que afectaron negativamente los términos de intercambio y la rentabilidad del sector. La inversión federal decreció más que el resto de la economía; el mantenimiento y rehabilitación de la infraestructura agrícola se redujo y en su gran mayoría se postergó sin ser compensado por la inversión privada. Los subsidios a precios, insumos y consumo descendieron fuertemente como porcentaje del PIB sectorial. Las instituciones agropecuarias gubernamentales redujeron su tamaño y sus funciones. La política monetaria contrajo los volúmenes de crédito y reasignó su destino, por cultivo y tipo de productor.

A partir de 1985, y sobre todo desde diciembre de 1987, la política comercial de eliminación progresiva de barreras arancelarias y no arancelarias desembocó en la falta de protección nominal a la producción agropecuaria. Los impactos adversos



de esta política se agudizaron por la caída de los precios internacionales de los productos fuertemente apoyados por la política de subsidios del principal país proveedor de alimentos a México.

La crisis agropecuaria ha profundizado los desequilibrios internos y provocado efectos multiplicadores adversos sobre otras ramas importantes de la economía nacional. El desplome del volumen agregado del empleo y del ingreso rurales no sólo ha significado agravamiento en la miseria en el campo, sino también contracción en la demanda efectiva de productos de la industria y, en consecuencia, disminución de la producción, la inversión y el empleo en las ramas manufactureras que producen bienes de producción y de consumo para el agro.

A partir de 1990 en el marco del Plan Nacional de Modernización del Campo se estableció como principio fundamental la necesidad de incrementar el nivel de vida y bienestar de los productores agropecuarios. Para ello se ha dado vigencia a tres vertientes básicas a desarrollar antes de que concluyera dicha década.

La primera vertiente fue un programa de apoyos directos al ingreso denominado PROCAMPO y plantea; los siguientes objetivos: brindar apoyo directo a más de 3.3 millones de productores rurales, de los cuales 2.2 millones están al margen de los sistemas actuales, fomentar la reconversión de aquellas superficies en las que sea posible establecer actividades que tengan una mayor rentabilidad, compensar los



subsidios que otros países, especialmente los desarrollados otorgan a algunos productores agrícolas, estimular la organización de los productores para modernizar la comercialización de sus productos, lograr que los consumidores nacionales tengan acceso a alimentos a menor precio, incrementar la competitividad de las cadenas productivas, en especial la actividad pecuaria, y frenar la degradación del medio ambiente.

La segunda vertiente, denominada PROCEDE propuso consolidar la nueva política agraria para que la propiedad de la tierra sea base del desarrollo agrario e influya, en forma determinante, en el incremento sostenido de la producción, productividad y rentabilidad en el medio rural y se traduzca en mayores ingresos, bienestar social y fortalecimiento de la calidad de vida en comunidad, como objetivos señala: Otorgar seguridad jurídica a todas las formas de propiedad de la tierra, dar certidumbre documental a los predios rústicos, avanzar en la legalidad, desarrollo, bienestar, equidad y justicia para los campesinos de México, procurar justicia agraria con respeto a los derechos agrarios, mejorar las condiciones organizativas en las que se desarrollan las actividades sociales y económicas de los núcleos agrarios, superar las limitaciones del minifundio, facilitar una justa y productiva circulación de los derechos agrarios y la propiedad rural, ofrecer servicios institucionales modernos y de excelencia a los sujetos agrarios.



La tercera vertiente, llamada Alianza para el Campo buscó resultados en el corto plazo y como objetivos principales: Aumentar progresivamente el ingreso de los productores, incrementar la producción agropecuaria a una tasa superior a la del crecimiento demográfico, producir suficientes alimentos básicos para la población y fomentar las exportaciones de productos del campo.

En esta tercera vertiente se inscribe la realización de la presente investigación, específicamente constituyendo el fideicomiso en un mecanismo que posibilite la generación de recursos frescos para financiar sus proyectos y en consecuencia favorecer el ingresos de los productores.

1.6. Hipótesis de trabajo.

La crisis permanente que ha caracterizado al medio rural ha desencadenado agudos desequilibrios económicos, sociales y por ende políticos que se reflejan en los niveles de bienestar de la población, de las formas de producción y de la productividad, en su incapacidad para dar respuesta a los compromisos contraídos con la banca, por lo que es real la permanencia de un proceso de descapitalización de la actividad y que sólo a través de mecanismos de participación directa y activa pueden atenuar y en su momento revertir este proceso de deterioro. El fideicomiso es un mecanismo eficiente, que en su primera etapa ha tenido influencia directa en las zonas urbanas y en forma limitada en el sector agropecuario. El fideicomiso es



una institución jurídica que respalda la capacidad de aprovechamiento de los recursos disponibles en el mercado financiero nacional e internacional y conlleva la capitalización de las unidades productivas.

1.7. Metodología.

En función del método de investigación científico se ubican los procesos y fenómenos que permiten comprender el desarrollo histórico rural, tratando de explicar el origen, desenvolvimiento y las tendencias del problema a estudiar.

El estudio se sustenta en una investigación documental, derivada del análisis bibliográfico y hemerográfico relacionados con el tema. Asimismo, la información que aquí se vierte es resultado de la experiencia en el área fiduciaria de una Institución de Crédito de Banca Múltiple.

Por lo que hace al estudio del caso, cabe aclarar que los datos que se mencionan no serán actualizados, debido a que es parte importante del presente análisis la comprensión cabal de la situación económica imperante en ese momento en la agroindustria y que fue el entorno que explica las conclusiones a las que se llega en este trabajo.



CAPITULO 2

EVOLUCION DEL SECTOR AGROPECUARIO MEXICANO

Hasta 1930, veinte años después del inicio de la Revolución, si bien el número de ejidatarios era ya considerable, alcanzando el 47% del total de productores agrícolas, la superficie perteneciente a los ejidos era solamente un 6% del total. En general las grandes haciendas no habían sido afectadas por la reforma agraria y la propiedad del 94% de la tierra agrícola correspondiente a los propietarios privados estaba concentrada: solamente el 0.3% de las explotaciones privadas poseía el 56% de la superficie total.

El cambio provocado por la reforma cardenista fue espectacular. En 1940 casi la mitad de las tierras agrícolas del país eran ejidales, incluyendo la mayor parte de la superficie irrigada. La participación de los ejidos en la superficie de labor pasó del 13% en 1930, al 47% en 1940; en el caso de la superficie irrigada, el incremento fue del 13 al 57%. El producto agrícola ejidal que en 1930 había alcanzado solamente el 11% del total, en 1940 llegó a 53%. Es decir, después de la reforma cardenista los ejidos eran propietarios de más de la mitad de las mejores tierras agrícolas del país y aportaban también más de la mitad del producto agrícola nacional. Desde entonces el ejido constituyó una parte fundamental en la estructura agrícola de México. Pero otra transformación fundamental había tenido lugar durante ese periodo; el latifundio tradicional había sido eliminado como forma dominante de explotación agrícola.



La estructura latifundista de la agricultura se había originado en la necesidad de expropiar las tierras de las comunidades indígenas y constituir el mecanismo para generar la mano de obra libre que requería el desarrollo del modelo económico primario exportador.

Esa estructura agraria era funcional al modelo primario exportador; pero a pesar de su necesidad histórica, representaba un fuerte obstáculo al desarrollo del mercado interno que era la base del crecimiento industrial. El monopolio de la propiedad de la tierra, como todo estrangulamiento monopólico, provocaba que el equilibrio del mercado se alcanzara con una oferta reducida y precios relativos elevados, en beneficios de los propietarios terratenientes. En contrapartida, el proceso de industrialización que crecía en función del mercado interno se veía frenado por la escasez de materias primas y el elevado costo de los bienes salarios.

Hasta antes de la crisis mundial, los grandes terratenientes habían tenido la fuerza necesaria para imponer estas condiciones, acumulando elevadas ganancias derivadas del monopolio en la propiedad de la tierra. La crisis del modelo primario exportador significó el fin de la hegemonía económica de los terratenientes y el mayor poder de los capitales industriales.

Al romper el monopolio de la propiedad de la tierra, la reforma agraria sentó las bases para una rápida ampliación de la oferta agrícola. La superficie cosechada que hasta 1934 había disminuido, aumentó a partir de ese año alcanzando tasas cercanas al 4 ó 5% anual, lo que aún suponiendo un progreso productivo bajo y un efecto neutro en la intensificación de la estructura de la producción sería suficiente para generar un crecimiento acelerado del producto agrícola.



De 1940 a 1958 el producto sectorial creció a una tasa media anual de 5.8%; en particular, el agrícola progresó a una tasa de casi 7% anual. Este acelerado crecimiento se explica por tres factores:

Primero, la reforma agraria que rompió los estrangulamientos monopólicos y permitió el crecimiento acelerado de la inversión en la agricultura, hasta entonces bloqueada por el monopolio en la propiedad de la tierra.

Segundo, la inversión pública, sobre todo en obras de irrigación, que permitió la incorporación de recursos naturales importantes e incrementó la productividad y versatilidad de las tierras agrícolas. De 1934 a 1950 la inversión pública canalizada al sector agropecuario creció a una tasa del 17% anual en términos reales.

Tercero, el comportamiento relativamente favorable de los precios agrícolas.

El primer factor aportó la base social y de organización de los recursos productivos. El segundo mejoró la base natural y favoreció el desarrollo tecnológico. Ambos factores constituyeron la posibilidad del auge de la agricultura. El tercer factor, la valorización relativamente favorable de los productos agrícolas. Por el lado de la demanda, la recuperación internacional y el desarrollo acelerado del mercado interno en productos que tenían elevada elasticidad-ingreso, permitieron también un fuerte crecimiento de la agricultura.

La reforma agraria, las obras de infraestructura y los precios relativos favorables, generaron un importante proceso de capitalización de la agricultura mexicana que posibilitó el auge agrícola. A partir de 1958 se inició el periodo conocido como de "desarrollo estabilizador". En este periodo se dio prioridad al estímulo a la iniciativa privada y se enfatizó en la industrialización como motor del desarrollo



económico. La tasa de crecimiento del sector industrial alcanzó una media anual de 9% anual. Se profundizó el proceso de sustitución de importaciones más allá de los bienes de consumo final, hacia los bienes intermedios y de capital. Se apoyó este proceso con una política de desarrollo hacia adentro, basada en un proteccionismo comercial con aranceles elevados y cuotas de importación a numerosos productos.

La política agrícola se transformó para hacer corresponder el desarrollo sectorial con los objetivos del crecimiento nacional, sobre todo en lo referente a la estabilidad del nivel general de precios. El freno al crecimiento de los precios agrícolas, además de resultar indispensable para la estabilidad del nivel general de precios, se estimaba conveniente para apoyar el consumo interno y favorecer una mayor productividad a través de la utilización de los recursos naturales en cultivos más intensivos.

El modelo de desarrollo mantuvo condiciones macroeconómicas favorables al sector industrial, principalmente a través de la sobrevaluación monetaria y la política comercial proteccionista para el sector. Los menores precios agrícolas favorecían la estabilidad de los precios internos, evitando presiones inflacionarias vía costos y manteniendo precios relativos bajos para las materias primas y los bienes salarios a fin de favorecer el desarrollo industrial.

No se ignoraba que esta política pudiera tener efectos negativos sobre el desarrollo agrícola. Sin embargo, explícita o implícitamente, esto encontraba justificación en dos ideas de amplia aceptación de la época. Primero, que el mayor desarrollo industrial tendría un efecto de arrastre capaz de estimular el crecimiento de la agricultura y de los demás sectores económicos.



En segundo lugar, que los efectos negativos de la política de precios sobre la agricultura podrían ser compensados a través de apoyos a la producción que significaran menores costos unitarios.

Si la agricultura no podía ser estimulada por mayores precios, podría serlo a través de menores costos. Los estímulos compensatorios de la política agrícola se apoyaron en un importante proceso de inversión pública, en el establecimiento de programas de asistencia técnica y de fomento a la producción, así como en la utilización de diversos mecanismos para reducir el costo del crédito, del riego y de los insumos.

Entre 1958 y 1981 la inversión pública canalizada a la agricultura creció a una tasa anual superior al 10%. En el periodo de mayor deterioro de los precios agrícolas, es decir, después de 1962, el ritmo de crecimiento de la inversión se incrementó hasta llegar a 13.5% entre ese año y 1981.

Simultáneamente los subsidios mantenían bajos los precios de los insumos agrícolas. De 1958 a 1972, a pesar del congelamiento de los precios agrícolas, la relación entre los precios de la producción y los precios del consumo intermedio se mantuvo sin deterioro. A partir de 1973, como consecuencia de la recuperación de los precios agrícolas y del incremento de los subsidios, el diferencial a favor de los precios de la producción agrícola respecto a su consumo intermedio se incrementó significativamente. Aunque los precios agrícolas bajaban respecto al nivel general, se revalorizaban fuertemente con relación a los precios de sus insumos.

Los subsidios gubernamentales dentro del programa de crédito oficial representaban entre el 40 y 60% del monto del crédito. Los subsidios acumulados a través de este mecanismo significaron cerca del 9% del total del



producto interno bruto sectorial. A esto debe agregarse además 6% de subsidio vía gasto público en el manejo de las obras de irrigación y las empresas de fomento agrícola. Además, los subsidios a los precios de los insumos agropecuarios representaron otro 5% del producto sectorial. En total, los subsidios a través de estos mecanismos equivalían al 20% del producto agropecuario mexicano.

Más que reflejar un abandono del campo, esta evolución confirma la incapacidad de la política sectorial para compensar el desestímulo a la inversión privada provocada por el sesgo anti-agrícola de las políticas económicas. Por otra parte la ejecución de la política sectorial compensatoria se vio fuertemente afectada por la polarización existente en el sector agropecuario. En la política, esto provocó que el sesgo anti-agrícola de las políticas económicas se combinara con un sesgo de la política sectorial en contra del pequeño productor.

Los elevados recursos que se canalizaban a la agricultura a través de los distintos mecanismos de política sectorial, como la inversión pública en infraestructura, los subsidios en el mantenimiento y operación en las obras de irrigación, los subsidios a la maquinaria y a otros bienes de capital, las subvenciones aplicadas a los fertilizantes y a otros insumos modernos, las tasas preferenciales de crédito y los apoyos más importantes encaminados a disminuir los costos de la producción agrícola, beneficiaron fundamentalmente a aquellos productores que usufructuaban las obras de infraestructura, empleaban maquinaria, utilizaban insumos modernos y tenían acceso al crédito oficial; es decir, fundamentalmente al sector empresarial de la agricultura. En contrapartida; la gran mayoría de los productores que no se beneficiaban de las grandes obras de infraestructura ni utilizaban bienes de capital ni maquinarias o insumos modernos y no tenían acceso al crédito institucional, solamente



enfrentaron el freno a la rentabilidad originada por la baja en los precios relativos, sin beneficiarse de los estímulos de la política compensatoria.

Esta política no sólo mantuvo la polarización existente en el sector agropecuario, sino que incluso la acentuó, favoreciendo a los grandes agricultores, puesto que quienes hacían mayor uso de la infraestructura y la tecnología recibían más crédito, se beneficiaban de una proporción mayor de subsidio. Al contrario, mientras más atrasados eran los productores, menos subsidios recibían.

La política compensatoria tuvo también límites en sus efectos dentro de la agricultura empresarial. Las distorsiones introducidas en los precios relativos a través de los subsidios provocaron el desarrollo de un patrón tecnológico que utilizaba recursos escasos y costosos para el país. Por ejemplo, en la utilización del riego subsidiado se generalizaron técnicas de irrigación que utilizaban elevados coeficientes de agua, pero con bajos costos de infraestructura propia y de operación predial. Esta separación entre el productor y los costos reales del agua de riego provocó deficiencias en el mantenimiento de la infraestructura de irrigación.

El mismo efecto distorsionador se presentó en el uso de la maquinaria agrícola, los fertilizantes y otros insumos los cuales eran utilizados dentro de un patrón tecnológico sin correspondencia con la disponibilidad real de recursos en el país. La insistencia de reanimar la agricultura a través del apoyo del sector público dio como resultado un sistemático aumento de la participación relativa del Estado en el desarrollo sectorial.

Tanto la inversión pública como los subsidios fiscales canalizados al sector crecieron en forma acelerada. Entre 1965 y 1980 la inversión pública realizada en el sector agropecuario creció a una tasa de 12.4% anual en términos reales. En



el caso de los subsidios, la tasa de crecimiento es semejante: 12.5% anual entre 1970 y 1981.²

Las profundas transformaciones que significaron un gran crecimiento de la capacidad productiva del país tuvieron también efectos negativos, al causar diversos desequilibrios: economía altamente concentrada en unas cuantas ciudades, el equilibrio ecológico se ha roto, el desarrollo ha sido muy dispar por regiones y sectores; así como por estratos de ingreso de la población. En el campo existen zonas en que la pobreza alcanza niveles extremos.

Desde mediados de la década de los sesenta, algunos indicadores señalaban el agotamiento de la etapa de crecimiento elevado sobre la base de la sustitución de importaciones. Para hacer frente a esta situación, era necesario adaptar la estrategia económica al cambio de las condiciones, con el fin de aprovechar las oportunidades que ofrecía el mercado externo para compensar la pérdida de dinamismo del mercado interno.

En lugar de efectuar cambios estructurales a fondo, se intentó compensar el debilitamiento de la producción con medidas para aumentar la demanda, que comprendieron la adquisición por parte del Estado de empresas en difícil situación financiera y la creación de nuevas empresas públicas en campos de actividad antes limitados a la acción de los sectores social y privado.

Al mismo tiempo se aumentaron los subsidios al resto de las empresas, con el propósito de evitar el deterioro de su nivel de producción y de mantenerlas financieramente a flote.

² Gómez, Oliver Antonio. "Desarrollo nacional y el papel del sector agropecuario". Mimeo, México 1995, pp.13.



Con ello se propició la acumulación continua de desequilibrios económicos y financieros hasta que éstos llegaron a un punto en el que era preciso realizar ajustes económicos severos, como la contracción de la demanda y las devaluaciones. Los esfuerzos que se hicieron para adaptar las estructuras económicas del país a las nuevas realidades fueron insuficientes. Las dificultades se multiplicaron a consecuencia del aumento rápido de la población.

Durante los setenta, el endeudamiento externo desempeñó un papel compensatorio que ayudó a frenar el deterioro económico. La premura por corregir los desequilibrios estructurales cedió paso a la urgencia por atender directamente los rezagos con la inyección de los recursos provenientes del petróleo y del endeudamiento externo. A partir de la segunda mitad de 1982, caracterizada por una deuda externa excesiva, déficit fiscales y de balanza de pagos elevados, y desequilibrios estructurales que se habían agravado.

En el segundo tercio de los años ochenta el Gobierno inició un proceso de cambio orientado a transformar la planta productiva, elevar el nivel general de eficiencia de la economía y ha desarrollar un sector exportador capaz de generar los recursos necesarios para el desarrollo.

2.1. Principales acciones orientadas a lograr la eficiencia económica.

Bajo este panorama característico del sector primario y ante la inminente liberalización económica a la que México debía sumarse, los objetivos nacionales a partir de 1989 se sustentaron en tres líneas de estrategia que habrían de regir la política económica general:

1. Estabilización continua de la economía



2. Ampliación de la inversión productiva

3. Modernización económica³

La primera línea de estabilización continua de la economía buscó la estabilidad del nivel general de precios. "Cuando la inflación es elevada, el aumento acelerado de los precios se convierte en uno de los más importantes obstáculos del desarrollo...asimismo es una condición para obtener un desarrollo más justo".⁴

Esta estrategia se extendió a todos los campos de la política económica:

- Los ingresos y gastos públicos que permitieran el financiamiento equilibrado del sector público
- A la política monetaria, financiera y crediticia compatible con la estabilidad de precios
- Al fortalecimiento del ahorro interno y la intermediación financiera
- A la política cambiaria para evitar ajustes abruptos
- A la concertación con los diferentes sectores

La segunda línea ampliación de la inversión productiva consideró que los recursos necesarios sólo podían provenir:

- De un mayor ahorro interno público o privado
- De una mejoría de los términos de intercambios del país
- De una reducción de las transferencias netas de recursos reales al exterior⁵

³ Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. México, 1995, pp.21.

⁴ Op.cit. pp. 58.

⁵ Op.cit. pp. 63.



Para ello era necesario modernizar el sistema financiero, así como el diseño de nuevos instrumentos que diversificaran el riesgo y el financiamiento a plazos mayores, ofrecer tasas de interés competitivas con el exterior, además de la renegociación de la deuda externa.

Uno de los principales soportes en el control de la inflación y en el cambio estructural fueron los llamados "Pactos Económicos" diseñados de acuerdo con los siguientes objetivos:

- Mantener finanzas públicas sanas (a través de reducir el tamaño del sector público y privatizar las empresas no estratégicas manejadas por el Estado)
- Aplicar una política monetaria restrictiva (la inflación es esencialmente un fenómeno monetario causado por la excesiva expansión del crédito, que sólo puede corregirse mediante una política monetaria restrictiva)
- Corregir la inercia salarial (mediante la adopción de contratos de más largo plazo en términos de una inflación anticipada)
- Controles de precios negociados⁶

La tercera línea de modernización económica consideró que sería acompañado por un amplio conjunto de reformas estructurales:

- Reforma fiscal
- Privatización de empresas paraestatales
- Renegociación de la deuda externa

⁶ Aspe, Armella Pedro. "El camino mexicano de la transformación económica". Ed. FCE. México 1993. pp.18.



- Reforma al sistema financiero
- Apertura comercial

Con ello la estrategia de modernización económica se fincó en la idea de que ésta se deriva de un sector público eficiente, una mayor competitividad del aparato productivo al exterior, la existencia de un sistema de regulaciones que alienta la actividad económica de los particulares; en suma mayor productividad y competitividad en las diferentes áreas: el campo, infraestructura, comunicaciones y transportes, telecomunicaciones, turismo, etc.

El 2 de mayo de 1990 el Ejecutivo Federal presentó al Congreso de la Unión la iniciativa de reformas a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos para suprimir la exclusividad del Estado en la prestación del servicio de Banca, establecida el 18 de noviembre de 1982. La restauración del carácter mixto en el sistema bancario y apertura al tránsito de la intermediación especializada a la general constituyeron dos elementos primordiales de la reforma estructural introducida en el sistema financiero mexicano.

Restablecer un régimen mixto obedeció a los principios generales de política económica como lo señaló la exposición de motivos de la iniciativa frente a los cambios en México y el mundo, la atención de las responsabilidades básicas del Estado requiere una más selectiva propiedad estatal y una más amplia participación de la sociedad.

No podemos admitir un Estado tan propietario, con tan considerables recursos en la banca, en un país con nuestras carencias y necesidades, con urgencias sociales básicas. Al ampliar la esfera de acción de los sectores privado y social en la prestación del servicio de banca y crédito, no será necesario canalizar fondos públicos adicionales en la aún necesaria capitalización e indispensable



modernización de las instituciones. Por lo contrario, el gobierno podrá aprovechar sus activos y liberar sus recursos para atender la infraestructura y los servicios que son objeto de reclamo social y propósito esencial del Estado.

Lo consecuente es considerar a la prestación del conjunto de servicios financieros como actividad de interés general que debe estar sujeta a las normas y reglamentos que emita el Estado en ejercicio de la autoridad, y no como servicios públicos sujetos a concesión.

Bajo esos criterios se expidió la Ley de Instituciones de Crédito, la Ley para regular las Agrupaciones Financieras y un Decreto que reformó y adicionó a la Ley del Mercado de Valores.

Esta legislación mantiene para la banca de desarrollo el carácter de instituciones de derecho público y prevé la transformación de los bancos comerciales en empresas de derecho privado; instituye nuevos regímenes concernientes al capital y a la administración de los citados bancos comerciales; actualiza el orden normativo aplicable a las operaciones de estos últimos, y permite avances de consideración hacia la intermediación universal mediante la integración de Grupos Financieros compuestos por distintos tipos de intermediarios.

Las reformas a la Constitución Política de los estados Unidos Mexicanos a partir del 28 de junio de 1990 y la legislación secundaria que entró en vigor el 19 de julio del mismo año crearon un nuevo sistema financiero en México.⁷

Tanto el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 como el que se refiere al lapso 1989-1994 y sus correspondientes Programas Nacionales de Financiamiento del

⁷ Diario Oficial de la Federación, México, 18 de julio de 1990.



Desarrollo, destacan la importancia que tiene para el combate a la inflación y, en general, para alcanzar crecientes niveles de crecimiento económico.

Los planes señalan la importancia que tiene lograr una mejor asignación de los recursos financieros, para lo cual estableció criterios generales:

- Propiciar la integración de grupos financieros, con una clara tendencia a la banca mundial.
- Fortalecer las operaciones de los grupos bancarios buscando una asignación de recursos más equitativa y consistente con los esfuerzos de descentralización de la actividad económica.
- Promover un sistema de coberturas sobre depósitos.
- Transformar los bancos de fomento en bancos nacionales de desarrollo sectorial, asignándoles el desempeño de los correspondientes fideicomisos financieros de fomento.
- Adaptar las relaciones financieras con el exterior a las nuevas condiciones internas y externas.

Las crisis, los procesos de ajuste y las reformas estructurales han provocado efectos trascendentes en el desarrollo agropecuario que se manifiestan :

En primer lugar, el deterioro en el crecimiento global y en la demanda interna así como los problemas derivados de los desequilibrios macroeconómicos tuvieron un importante impacto negativo en el desarrollo agrícola.



En segundo lugar, la apertura económica y la orientación del desarrollo hacia el exterior se presentaron justamente cuando las condiciones internacionales de los mercados agrícolas eran particularmente desfavorables y estaban en marcha importantes negociaciones en el ámbito mundial.

En tercer lugar, la profunda transformación en el rol del Estado estuvo lejos de ser un proceso ordenado y controlado; en gran medida ha estado marcado por el colapso de las finanzas públicas. Esto significó grandes dificultades para un desarrollo agrícola que en gran parte descansaba en la política agrícola instrumentada con recursos fiscales.

2.2. Incidencia de los cambios macroeconómicos sobre la agricultura.

El primer impacto de la crisis de 1982 sobre el desarrollo agrícola fue el de la recesión económica general. Al interrumpir un crecimiento económico de varias décadas, la crisis abarcó a todos los sectores productivos. Los procesos de ajuste afectaron fuertemente la inversión, los problemas derivados de las modificaciones del tipo de cambio generaron dificultades para consolidar procesos productivos estables.

Los problemas derivados de la insuficiente infraestructura, así como la deficiente operación de los servicios en el medio rural dificultaron la reasignación de los recursos productivos en función de la orientación del desarrollo hacia el exterior. Frecuentemente las exportaciones agrícolas enfrentan cuellos de botella de las cadenas de comercialización. Las carencias en la infraestructura de transformación, conservación y transporte de los productos agrícolas; la irregularidad de los servicios y comunicaciones; la inexistencia de sistemas



financieros adecuados; y la deficiente información de mercados han constituido fuertes obstáculos para la reconversión productiva de la agricultura mexicana.

La política restrictiva, combinada con las dificultades de la deuda interna del sector público y la desconfianza en la estabilidad, provocaron tasas de interés sumamente elevadas que tuvieron un fuerte impacto sobre el desarrollo agropecuario. Esto se presentó simultáneamente a la eliminación de subsidios en el sistema de crédito agrícola, que había representado una de los elementos más importantes dentro de las políticas de apoyo al sector agropecuario.

El impacto más grave sobre la agricultura provino del ajuste fiscal y del desmantelamiento de la política fiscal compensatoria. Durante décadas la inversión pública desempeñó un papel esencial para promover la inversión privada en la agricultura a través de la dotación de infraestructura física en obras de irrigación, electrificación, comunicaciones, y de introducción de servicios generales para localidades alejadas de los centros urbanos.

Una gran parte de los programas de desarrollo agrícola como la investigación, la extensión, la asistencia técnica, la capacitación, los controles sanitarios y los apoyos directos a la producción y comercialización eran realizados por el Estado. Los subsidios a través del sistema de crédito de los precios subvencionados y del gasto público en fomento agrícola eran base esencial del desarrollo agrícola nacional.

Después de ser un sector altamente subsidiado, la agricultura se enfrentó a la exigencia de convertirse en un sector altamente productivo y competitivo; sin embargo, simultáneamente, el rezago del medio rural en infraestructura física, servicios y condiciones de vida, lejos de haber sido superado, se ha agudizado. A estos cambios se agrega la reforma estructural del ejido.



La reforma agraria que creó los ejidos modernos fue el mecanismo para romper las barreras a la inversión productiva derivadas del monopolio en la propiedad de la tierra. Sin embargo, el ejido llegó a convertirse en una barrera al desarrollo de la inversión productiva en la agricultura. Las características de esta forma de tenencia impedían el acceso a fuentes de financiamiento diversificadas, dificultaban posibilidades de agregación de oferta e impedían opciones de intensificación productiva para un desarrollo agrícola mayor.

La agricultura ejidal se desarrolló estrechamente articulada con los mecanismos de intervención gubernamental en el marco de la política agrícola compensatoria. Las condiciones de excepción, las salvaguardas y los controles derivados de la personalidad jurídica del ejido inhibían las posibilidades a la inversión privada.

Las transformaciones más profundas se llevaron a cabo en las instituciones estatales vinculadas al agro (a raíz de la crisis de la deuda en 1982), sobre todo a partir del gobierno salinista en el que se reformó el proyecto nacionalista basado en el desarrollo hacia adentro. A finales de 1993 quedó definido el nuevo marco institucional para el agro que está diseñado para que la economía rural se desenvuelva a partir de las tendencias del mercado nacional e internacional, desmantelando una serie de instrumentos de regulación sobre los mercados rurales a través de los cuales el estado mexicano había ejercido una importante intervención en las actividades productivas.

El nuevo papel asignado a la agricultura mexicana en un proyecto económico que rebasa las fronteras nacionales y que integra a México al proceso de



globalización, ya está diseñado en los programas de política sectorial, en las reformas institucionales, y en las cláusulas negociadas en el tratado comercial.⁸

La respuesta del campo a este nuevo marco es un proceso mucho más complicado. La transformación de la agricultura mexicana se está dando de manera desigual de acuerdo a los distintos sistemas agrícolas y regiones del país.

Por una parte la dinámica del mercado determina la incorporación o exclusión de actividades, regiones y productos. Por otra, las reformas a la política agropecuaria podrán reforzar estas tendencias, o también sostener otras. La desregularización de los mercados agrícolas y la privatización de los agentes productivos se fueron dando en contextos muy distintos, determinados por las propias dinámicas de la organización económica y social y sobre todo en relación con la inserción de la agricultura al mercado nacional e internacional, así como por el grado de desintegración de las economías productoras de alimentos básicos. A su vez, las consecuencias de la propia política sectorial de estabilización y ajuste también fueron modificando los contextos rurales.

La crisis agrícola de los años recientes es en sí la continuación de una crisis que se origina en el modelo bimodal de la agricultura mexicana que se gestó en el primer modelo de desarrollo modernizador. Bajo el modelo de industrialización hacia adentro, la política macroeconómica también tuvo un sesgo anti-agrícola tanto en las décadas de desarrollo estabilizador (1955-1970), como durante el desarrollo compartido (1970-1976). La crisis de la agricultura campesina y de la producción de básicos es una crisis permanente desde los años setenta. El sector no ha salido de esta crisis.

⁸Appendini, Kirsten. "La transformación de la vida económica del campo mexicano". Ed. Plaza y Valdés. México 1995. pp. 219.



La reforma estructural del gobierno de Carlos Salinas de Gortari se dirigió a modernizar el sector agropecuario con base en:

- La reforma del artículo 27 constitucional, con el propósito de compactar la tierra de labor agrícola a fin de formar unidades de producción de escalas media y grande que constituyan agronegocios eficientes y competitivos;
- La desregulación estatal, para dejar de subsidiar indiscriminadamente al campo y revertir el síndrome de la ineficiencia;
- La apertura comercial, para presionar al sector agropecuario a competir en el mercado externo, depurar las ramas productivas y consolidar las unidades más competitivas internacionalmente, y
- La definición de una política acorde con las medidas de cambio estructural.

La estrategia gubernamental se fincó en dos líneas de modernización: a) la dominante, que consistió en impulsar a los agronegocios en gran escala financiados e integrados por el gran capital bancario, agroindustrial y comercial privado, nacional y extranjero, y b) la subalterna, dirigida a crear unidades de producción de escala media con la compactación de tierras de agricultores pequeños o medios capaces de generar eslabonamientos agroindustriales.

La eficiencia y la competitividad de los productores dependen de factores estructurales tales como el tamaño del predio, la tecnología empleada, la escala y organización de la producción, la diversificación y alternancia de cultivos, los patrones de cultivos aplicados, los eslabonamientos industriales y comerciales y la viabilidad y capacidad de exportación, la relación beneficio-costos y el nivel de precios. Este estilo de desarrollo agropecuario requiere de nuevas formas de



financiamiento; por un lado la supresión y el otorgamiento selectivo de subsidios y, por otro, la aplicación de mecanismos de financiamiento con base en la diferenciación social y productiva de los agricultores.

Considerando que el financiamiento global procede de dos fuentes: las públicas (banca de desarrollo, fideicomisos y gasto público) y las privadas (banca comercial nacional y extranjera, aseguradoras privadas, empresas agroindustriales nacionales y transnacionales y corporaciones empresariales) y ante los ajustes que en forma inminente se están dando en la economía rural, el análisis de las formas de financiamiento se hace indispensable, sobre todo cuando hablamos de la existencia de sectores productivos diferenciados que deben enfrentar la competencia ante la apertura comercial.

La política de financiamiento hacia el sector ha quedado sujeto al modelo de apertura comercial y por tanto ha sufrido serias transformaciones que impactan de muy variadas formas en la vida económica, social y política del sector. En el siguiente punto se abordan esas transformaciones.

2.3. Política de financiamiento al sector agropecuario.

No pueden entenderse los cambios en las políticas de financiamiento rural sin enmarcarlas en las reformas del sistema financiero mexicano y la liberalización de los mercados financieros. Junto a las políticas de estabilización (firma de diversos Pactos Económicos), las reformas estructurales (apertura comercial, reforma fiscal, de inversiones extranjeras), la reforma del sistema financiero fue estratégica para el nuevo modelo de libre mercado.

La reforma financiera consistió en seis medidas complementarias:



- Liberalización financiera.
- Desarrollo del mercado de dinero.
- Reprivatización de la banca comercial.
- Medidas para incrementar la competencia en el sector financiero.
- Reforma de la banca de desarrollo y de los fideicomisos públicos.
- Autonomía al Banco Central.

Particularmente para fines del presente trabajo sólo se hace referencia a la primer medida y en algunos casos se consideran aspectos de las restantes.

La medida de liberalización financiera planteó dejar de controlar las tasas de interés sobre los activos y pasivos de la banca; eliminar las cuotas crediticias y todo tipo de préstamos obligatorios, además de eliminar el encaje legal y los coeficientes de liquidez; con el objeto de orientar a la banca a competir por los fondos y ampliar el crédito al sector privado tanto para el consumo como para la inversión.

La reforma de la banca de desarrollo y de los fideicomisos públicos (BANCOMEXT, NAFIN, FIRA, BANRURAL, etc.) consistió en dar mayor énfasis al sector privado; se buscó que la banca de desarrollo se constituyera en complemento de la banca privada.

El cambio en el papel del Estado, como característica del modelo de libre mercado, deja su lugar a los actores privados, retomando con ello el control de los procesos productivos. En materia de financiamiento agropecuario el cambio, se expresó como la tendencia a eliminar las bancas agrícolas nacionales o modelos centralizados de financiamiento rural y la aparición de diferentes fórmulas sustitutas de organización crediticia.



La transformación de la banca de desarrollo se explica no solo por el cambio en el papel del Estado y el ajuste presupuestal de los programas de estabilización; un elemento adicional fue el agotamiento del modelo y su fracaso operativo (escasa penetración, altos costos de operación, incapacidad de llegar hasta los beneficiarios y desviación de cuantiosos subsidios).

El retiro del Estado del financiamiento agropecuario ha tenido diversos efectos: un vacío que no ha sido llenado por la banca comercial ni por las nuevas formas de organización de los productores (como las Uniones de Crédito, las Cajas de Ahorro o los Fondos de Autoaseguramiento), creando mayor polarización social, el encarecimiento del crédito dirigido a la agricultura y un retroceso productivo y tecnológico.

Los efectos han sido más significativos y críticos por la celeridad con que se han efectuado, pues tan sólo el cambio sustancial en el crédito agrícola se realizó en dos años.

“La inversión pública destinada al capital fijo en el sector agropecuario disminuyó fuertemente, representando en 1990 apenas el 20% de la inversión canalizada al sector en 1980.

Los subsidios fueron reducidos drásticamente, de representar entre 1982 y 1986 del 2 al 3% del Producto Interno Bruto (PIB) a menos de 0.7% en 1991. Aunque con la puesta en marcha del PROCAMPO este porcentaje se elevó en 1994 la descapitalización aguda y el enorme deterioro de la planta productiva (producción de leche, de carne, de granos básicos, entre otros) ha continuado.



La inversión extranjera directa que entró al país entre 1988 y 1994 fue de 48,776 millones de dólares, en tan sólo 6 años, el doble de lo que había entrado al país en los últimos 18 años. Sin embargo en el sector agropecuario tan sólo se invirtió el 0.7% del total, alrededor de 340 millones de dólares".⁹

"La mayor parte del crédito rural es canalizado por FIRA y BANRURAL. No obstante que los volúmenes del mismo han disminuido fuertemente: en 1987 el crédito fue de un 2.13% del PIB, contra el 4.16 en 1980; proporcionalmente, la participación total del crédito rural disminuyó en un 50% en esos siete años. El crédito al sector productivo agropecuario comparado con la cartera total del sistema bancario cayó en términos relativos de representar en 1980 el 23% a sólo 9.2% en 1993".¹⁰

En 1987 el crédito agropecuario representó sólo el 3% del crédito total de la economía, mientras participó con el 7% en el PIB. Para 1992 el crédito agropecuario participó con el 7% del crédito a la economía.

La drástica reducción de subsidios en el gasto público para el agro iniciada a principios de los ochenta fue especialmente severa en la segunda mitad. Esta tendencia se mantuvo a principios de los noventa y se compensó parcialmente con el anuncio de PROCAMPO en 1993. Estos subsidios se canalizaban a través de: subsidios al crédito (tasas de interés negativas y costo operativo de las instituciones de crédito); subsidio 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, asistencia técnica, empresas paraestatales, entre los más importantes. Hasta la

⁹ Cruz, Hernández Isabel. "Transformaciones en el financiamiento rural mexicano durante el sexenio salinista. Cuadernos Agrarios. México 1995. pp. 97.

¹⁰ Op. Cit. Pp. 98.



aparición de PROCAMPO no se contaba con esquemas de subsidio directo a los productores.

El 4 de octubre de 1993 el Gobierno anunció la introducción de PROCAMPO, a partir del ciclo O/I 1993-94. A este programa se destinaron 6,400 millones de pesos iniciales en 1993; para 1994 se presupuestaron 11,700 millones para los productores que durante los tres últimos años hubieran sembrado maíz, frijol, trigo, arroz, algodón, soya y sorgo. El programa funcionó bajo el esquema de subsidios como pagos directos al productor y tendría una vigencia de 15 años; en su fase de transición fue vinculado a la reducción de los precios de garantía.

La fase definitiva que se implementó a partir de 1995 contempló un esquema de apoyos por hectárea según las diferencias regionales y la eliminación de los precios de garantía. La lógica del programa fue buscar la liberalización gradual del mercado para reducir sustancialmente la producción de maíz y frijol e incentivar por la acción del libre mercado la producción de cultivos más rentables para el productor.

Políticas de tasa de interés. Otra de las medidas de liberalización financiera fue cambiar la política de tasas de interés agropecuarias. Esta política modificó selectivamente los subsidios para establecer tasas reales, muy superiores a las que rigen para la agricultura de Estados Unidos y Canadá.

Con la desaparición de las tasas de interés subsidiadas, se eliminó una de las principales líneas definitorias del crédito de fomento. A partir de 1989 se estableció una política de eliminación de subsidios a las tasas de interés y de establecimiento de tasas reales. Con tasas negativas al crédito agropecuario sostenidas hasta 1988 el subsidio era aplicado tanto al capital prestado como al costo financiero.



Los programas y políticas de financiamiento rural han sido canalizadas a través de diversos instrumentos e Instituciones, entre las que destacan los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) en su calidad de Banco de segundo piso, la banca comercial y el Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL) como Bancos de primer piso y diversos fideicomisos específicos como el Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO), el Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad (FONAES) y la Financiera Nacional Azucarera (FINA).

Como parte del programa de reestructuración de la banca de fomento desaparecieron el FIDECAFE, FIDEHULE, FIDEPAL y otros cinco fideicomisos específicos.

Estos instrumentos se caracterizaban por actuar sin una estrategia común de operación, algunos como instrumentos de financiamiento y subsidio, otros como capital de riesgo, crédito directo y a la palabra. La diferenciación en los apoyos a los agentes económicos del sector agropecuario ha obedecido a la existencia de una racionalidad capitalista y otra campesina, la primera caracterizada por:

- Organizar la producción en el trabajo asalariado.
- Participar de la innovación tecnológica.
- Tener escalas de producción adecuadas.
- Orientar el producto al mercado.
- Obtener una relación costo-precio favorable.
- Capitalizar parte de los beneficios.

Mientras que la racionalidad campesina:

- Se basa en el trabajo familiar.



- Emplea tecnología tradicional.
- Son limitadas las escalas de producción.
- El producto se destina al autoconsumo y suplementariamente al mercado si genera excedentes.
- El ingreso se emplea en la reposición de las condiciones de producción.
- Busca resistir la relación costo precio adversa".¹¹

Actualmente el sistema de organización y apoyos al campo ha implicado un proceso de modernización que ha incluido principalmente:

- Retiro del sector público de la producción y distribución de los insumos
- Modificación de los esquemas de precios y comercialización, dirigido a una mayor formación de los mercados
- Cambios en el artículo 27 Constitucional y a las leyes reglamentarias, incluyendo la Ley Forestal y de Aguas
- Un nuevo esquema de crédito en función de los diferentes estratos de productores, destacando el programa de crédito a la palabra de Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL)¹²

La estrategia de modernización incluyó además tres etapas:

La de corto plazo planteó apoyar al sector agropecuario mediante la corrección de los desajustes, la eliminación de las rigideces y el establecimiento de nuevos

¹¹ Salinas. Callejas Edmar. "El financiamiento del sector agropecuario en México 1989-1994". Revista de Comercio Exterior. Vol. 45 Núm. 1. México 1995. pp. 95.

¹² Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Programa de Apoyos Directos al Campo. Mimeo. México 1995. pp. 43.



sistemas de producción y comercialización. En esa fase se emprendió el programa emergente de combate contra la pobreza extrema para mejorar las condiciones de vida de la mayoría de las familias rurales.

La etapa de mediano plazo, sobre la base de los logros de la anterior, buscó elevar el bienestar social en el campo y generar una oferta alimentaria eficiente y competitiva en condiciones de apertura comercial.

La tercera etapa es de largo plazo y buscaría que el agro adquiriera capacidad de acumulación propia y extrasectorial y pueda atraer en forma sistemática recursos tecnológicos y financieros para proyectos agrícolas, pecuarios y forestales.

En términos generales se ha venido observando la ineficiencia del sistema financiero y la incapacidad o imposibilidad de muchos productores para constituirse en sujetos de crédito, una deficiente asignación de los recursos de inversión y la dependencia permanente respecto de los subsidios dando lugar a una profunda transformación del sistema financiero rural mexicano, cuyos principales ejes fueron:

- La eliminación en 1988 del "encaje legal".
- La desaparición de la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, S.A. (Anagsa) y la creación de Agroasemex, con lo que la recuperación de crédito por medio del seguro disminuyó.
- La instauración de tasas de interés variables, de manera que el rédito en términos reales al fomento agropecuario siguiera siendo de los más baratos del mercado, pero siempre positivo.



- El establecimiento de criterios de rentabilidad en la operación del Banrural y la libertad para financiar cualquier actividad.
- Imposición de garantías adicionales a créditos del Banrural y la eliminación de las reestructuraciones generalizadas; es decir, se eximió al Banco de la obligatoriedad por prestar y se le impuso la responsabilidad de formular análisis de riesgo para cada financiamiento.
- Se fragmentaron las funciones de las instituciones que conforman el sistema financiero rural, de manera que los productores ubicados en zonas de siniestralidad recurrente y baja productividad se canalizaron al Pronasol para recibir financiamiento a la palabra, con montos bajos y a tasa cero. Los productores de bajos ingresos, pero con potencial productivo, serían acreditados por el Banrural, con apoyo de FIRA, mientras que los medianos y grandes productores serían atendidos prioritariamente por la banca comercial, en coordinación con FIRA, Nafin y Bancomext.

Una de las tendencias más preocupantes del campo mexicano se relaciona con la creciente desinversión de los agentes institucionales (bancos y empresas) y de los productores además de los siguientes factores:

- Al desaparecer Anagsa y exigírsele a Banrural mayor rigor en el otorgamiento de los créditos, así como trasladar una parte importante de su cartera al Pronasol, el financiamiento de ese banco disminuyó afectando fundamentalmente la producción de granos básicos.
- Los productores que caen en cartera vencida, aun cuando reestructuren sus adeudos, vuelven a recibir financiamiento solo de manera selectiva.



- Al no existir el encaje legal, la banca comercial canaliza sus recursos al campo con estrictos criterios de rentabilidad, retirándose de los estratos de los productores medios y bajos e incluso de algunas actividades que considera de alto riesgo.

Las reformas al sistema financiero rural, la pérdida de rentabilidad del sector agropecuario, además de la devaluación de diciembre de 1994 explican el crecimiento exponencial de la cartera vencida.

La solución al problema de las carteras vencidas ha traído consigo la puesta en marcha de diversos mecanismos:

1. El Fideicomiso de Reestructuración de Carteras Vencidas (Fircaven, 1991)
2. El Sistema de Reestructuración de Cartera Agropecuaria (Sireca, 1994)
3. El Acuerdo Inmediato de Apoyo a Deudores (Ade, 1995)
4. El Acuerdo para el Financiamiento del Sector Agropecuario y Pesquero (Finape, 1996)
5. El Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fopyme, 1996)
6. Programa de Beneficios a los Deudores de Créditos del Sector Agropecuario y Pesquero (Punto Final, 1999)
7. Programa de Beneficios a los Deudores de Créditos Empresariales (Punto Final, 1999)

El Fircaven se orientó a sanear la cartera vencida que el Banrural acumuló de 1988 a 1991. El Sireca se dirigió a todos los deudores agropecuarios y se presentó como una opción eminentemente financiera para resolver el problema de liquidez temporal de las empresas agropecuarias, pero no atendió el problema



central: la falta de rentabilidad o viabilidad de las empresas. El Ade surgió como respuesta al notable incremento de las tasas de interés después de la devaluación, su finalidad fue aliviar la carga financiera tanto de las personas físicas como de las morales, así como para facilitar la reestructuración de créditos empresariales, agropecuarios, hipotecarios, de consumo y de tarjetas de crédito. Cabe señalar que para el otorgamiento de apoyos, ni en el Ade ni en el Sireca se tomó en cuenta la capacidad de pago de los deudores, sino sólo el monto del adeudo.

Los programas Finape y Fopyme, se instrumentaron para apoyar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas que enfrentaban problemas de liquidez, derivadas de una mayor carga financiera, por lo cual dichos programas ofrecieron la posibilidad de reestructurar los adeudos, además incluyeron el otorgamiento de descuentos generalizados hasta de 40% en los pagos según el saldo de la cartera, y la absorción del costo de los descuentos por el Gobierno Federal y la Banca.

Dentro del programa Punto Final se establecieron beneficios de descuentos de hasta un 60% con lo que se ofreció una última oportunidad a los deudores con problemas de pago.

El problema de la descapitalización de los productores aún representa un obstáculo para la reactivación de la actividad agropecuaria por lo que la búsqueda de opciones de financiamiento es una tarea fundamental.

Por lo anterior se concluye que el sistema financiero rural no ha cumplido con sus tres funciones básicas que son:

- **Movilización del ahorro rural**



- **Financiamiento del sector**
- **Asignación eficiente de los recursos**

El incumplimiento de las funciones básicas del sistema financiero rural ha ocasionado las siguientes consecuencias:

- a) un crecimiento acelerado de tierras ociosas,
- b) rentismo,
- c) regresión tecnológica en la producción, y
- d) procesos migratorios significativos.

Lo cual hace pensar que el escenario de financiamiento selectivo tenderá a mantenerse, pues a la banca comercial no le interesa participar en un sector que demanda, sin mucha respuesta, inversiones de largo plazo y de alto riesgo.¹³

Las circunstancias expuestas en este capítulo, permiten concluir que los problemas del sector agropecuario mexicano son profundos y que las opciones de financiamiento parecen estrechas ante un modelo de desarrollo cuya sustancia es la libre competencia y donde el mercado determina la sobrevivencia de las formas económicas, la reducción participativa del Estado, las restricciones monetarias y crediticias y como resultado se ha hecho aún mayor la brecha entre los que logran incorporarse al modelo, que son los menos, y los que quedan al margen o tratan de integrarse al mismo.

Es claro que uno de los problemas mas arraigados del sector es la falta de dinero y lo seguirá siendo hasta que el modelo de desarrollo no lo vea como un sector

¹³ Santoyo C., V. Horacio. Et. Al. "Tendencias del financiamiento rural en México". Revista de Comercio Exterior. Vol. 45 Núm. 12. México 1997. pp. 1015.



dinámico del Producto Interno Bruto. Sin embargo no podemos esperar, tenemos que ver más allá de una banca tradicional o de programas cuya característica es la inmediatez, la ineficiencia y no la solución real. Lo anterior hace necesaria la ampliación de los horizontes de cómo allegarse de recursos, por lo que es importante entender que el fideicomiso, bajo ciertas consideraciones, debe considerarse como una opción viable para financiarse, no sin antes entender su significado. Por todo lo anterior, en el siguiente capítulo se expone su naturaleza, definición, estructura, fines, los sujetos y tipos.



CAPITULO 3

EL FIDEICOMISO EN MEXICO

3.1. Definición de Fideicomiso.

En el Amparo directo No. 5567/74 resuelto el 15 de junio de 1979, la Suprema Corte de Justicia de la Nación dijo sobre la naturaleza del fideicomiso, que es un negocio jurídico por medio del cual el fideicomitente (el cliente) constituye un patrimonio fiduciario autónomo, cuya titularidad se concede a la institución fiduciaria para la realización de un fin determinado; pero al expresarse que hay un patrimonio fiduciario autónomo, con ello se señala particularmente que es diverso de los patrimonios propios de las partes que intervienen en el fideicomiso, es decir, es distinto de los patrimonios del fideicomitente, del fiduciario (el administrador) y del fideicomisario (el beneficiario)...patrimonio autónomo, afectado a un cierto fin, bajo la titularidad y ejecución del fiduciario, quien se halla provisto de todos los derechos y acciones conducentes al cumplimiento de los fines del fideicomiso.

Los bienes entregados en fideicomiso salen por tanto, del patrimonio del fideicomitente para quedar como patrimonio autónomo o separado de afectación, bajo la titularidad del fiduciario, en la medida necesaria para el cumplimiento de los fines de la susodicha afectación.

Otra definición del fideicomiso dada por la Suprema Corte de Justicia de la Nación señala que "el fideicomiso es un acto jurídico que debe hacer constar por



escrito, y por el cual una persona denominada fideicomitente destina uno o varios bienes, a un fin lícito determinado, en beneficio de otra persona llamado fideicomisario, encomendando su realización a una institución fiduciaria, recibiendo ésta la titularidad de los bienes, únicamente con las limitaciones de los derechos adquiridos con anterioridad a la constitución del fideicomiso, por las partes o por terceros; y con las que expresamente reserve el fideicomiso y las que para él se deriven del propio fideicomiso. De otro lado, la institución fiduciaria adquiere los derechos y acciones que se requieran para el cumplimiento del fin y la obligación de sólo dedicarlas al objetivo que se establezca al respecto debiendo devolver las que se encuentren en su poder al extinguirse el fideicomiso salvo pacto válido en sentido diverso."¹⁴

En la mayoría de los casos el fideicomiso es traslativo de dominio: de propiedad, de bienes o derechos y no se considera traslativo de dominio, para efectos fiscales, cuando el fideicomitente se reserva el derecho de reversión del patrimonio fideicomitado. Por medio de esta figura jurídica una persona física o moral, llamada fideicomitente, entrega ciertos bienes o derechos a una institución fiduciaria, encomendándole la realización de determinados fines en beneficio de una tercera persona llamada fideicomisario, que también puede ser el propio fideicomitente.¹⁵

El padre del fideicomiso latinoamericano, Dr. Alfaro, explicó: "el fideicomiso, según el espíritu del proyecto, es ni más ni menos un contrato tripartito cuya consumación depende del consentimiento que a su debido tiempo debe dar cada una de las partes, claro es que se trata de un convenio sui generis que tiene diferencias notables con la mayoría de los contratos sinalagmáticos" definidos por el Código Civil. Más si la característica esencial de los contratos es el producir

¹⁴ Arocha, Morton Carlos A. "El Fideicomiso en México". Ponencia. Uruguay 1981. pp. 28-29.

¹⁵ ITAM. La Praxis del Fideicomiso. Módulo III. Diplomado en Servicios Fiduciarios. México 1998-1999.



entre las partes derechos y obligaciones recíprocas, esa característica no falta en el fideicomiso constituido del cual surgen tales derechos y obligaciones entre el fiduciario y el fideicomisario o el fideicomitente o ambos.¹⁶

El fideicomiso se ha utilizado en México, como medio para lograr muy diversos fines: para garantizar obligaciones; para trasladar bienes, aún por causa de muerte, evitando así el juicio sucesorio; para administrar inmuebles; para emitir certificados de participación; para realizar planes de pensiones; para fomentar la actividad económica de determinados sectores del país. Se puede pensar en tantas variantes del fideicomiso como objetivos lícitos se pretendan.

El fideicomiso puede ser considerado como un negocio jurídico, un negocio jurídico fiduciario o una declaración unilateral de voluntad. Algunos especialistas plantean que el fideicomiso implica la realización de actos cuyas consecuencias son deseadas por quienes participan en él, pero además las partes pueden intervenir, con un margen muy amplio de libertad, en el diseño, características y consecuencias del propio acto (de ahí que se le considere negocio) aun cuando queda sujeto a las limitaciones de la Ley. Para otro sector, el fideicomiso es un negocio jurídico, pero con la característica específica de que existe un patrimonio autónomo o de afectación destinada en forma exclusiva al cumplimiento de la finalidad pactada que se impone el fiduciario como obligación o como limitación.

El fideicomiso es una declaración unilateral de voluntad, algunos autores estiman que el fideicomiso puede constituirse con la sola expresión de voluntad del fideicomitente, en el sentido de disponer de ciertos bienes materiales o derechos de los que es titular (patrimonio fideicomitado) para un fin lícito determinado. Si se puede constituir, pero habría que preguntarse ¿pueden cumplirse los fines sin la celebración del contrato entre el fideicomitente y el fiduciario?

¹⁶ Op.cit. Pp. 40.



Dentro de los antecedentes del fideicomiso en México destaca a partir de 1932 la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito donde se reguló por primera vez a nivel mundial, el fideicomiso en forma íntegra.

En la actualidad el régimen jurídico de los fideicomisos mexicanos se sustenta principalmente en:

- Ley de Instituciones de Crédito
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito
- Ley Orgánica de la Administración Pública Federal
- Ley Federal de Entidades Paraestatales (sí se trata de fideicomisos públicos)
- Reglamento de la Ley de Inversiones Extranjeras (en el caso de fideicomisos con inversión extranjera en zona prohibida)
- Ley del Mercado de Valores y Reglas Generales que emita Banco de México (sí trata de operaciones con valores)
- Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros
- Ley de Ahorro y Crédito Popular

Existen otros ordenamientos aplicables a los fideicomisos como son la Ley del Banco de México, las leyes orgánicas del sistema bancario y la Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público (para el caso de fideicomisos públicos).



3.2. Estructura y sujetos del Fideicomiso.

3.2.1. Estructura general.

Cuando un fideicomiso se forma por contrato su estructura es la siguiente:

- La existencia de un fideicomitente que destine ciertos bienes o derechos (patrimonio fideicomitado) a un fin lícito, posible y determinado.
- La celebración de un contrato escrito entre el fideicomitente y el fiduciario.
- La existencia de un patrimonio autónomo, que ya no es propio del fideicomitente, del fiduciario o del fideicomisario. Es un patrimonio destinado a un fin lícito, respecto del cual el fiduciario se comporta como un titular para el cumplimiento de los fines del contrato.
- La aceptación del cargo de fiduciario, por parte de una Institución Fiduciaria.
- La designación de beneficiarios, que reciben el nombre de fideicomisarios (aunque dicha designación no es requisito esencial).

3.2.2. Sujetos del Fideicomiso.

3.2.2.1. El Fideicomitente.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito establece que sólo pueden ser:



- Las personas físicas o morales (sociedades, asociaciones, etc.) que tenga la capacidad necesaria para hacer la afectación de bienes que el fideicomiso implica.
- Las autoridades judiciales o administrativas competentes cuando se trata de bienes cuya guarda, conservación, administración, liquidación, reparto o enajenación corresponde a dichas autoridades a las personas que éstas designen.

Los principales derechos y obligaciones que genera la figura del fideicomiso son:

Derechos

- i. Que se le reviertan los bienes al finalizar el fideicomiso.
- ii. Dar carácter revocable al fideicomiso.
- iii. Designar al fiduciario.
- iv. Designar a los fideicomisarios.
- v. Reservarse determinados derechos.
- vi. Designar a los miembros del comité técnico.
- vii. Establecer derechos a su favor mediante la reserva que se haga de los mismos.

Obligaciones

- i. Transmitir la propiedad de los bienes.
- ii. Pagar al fiduciario los honorarios y comisiones que se pacten.
- iii. Fiscalmente si el fideicomiso es empresarial, debe responder como contribuyente del impuesto sobre la renta cuando los fideicomisos sean indeterminados.



De acuerdo con la Ley de Instituciones de Crédito, en el acto constitutivo del fideicomiso o en sus reformas puede prever la formación de un Comité Técnico, dar las reglas para su funcionamiento y fijar sus facultades. Dicho comité es un órgano interno del fideicomiso. Este comité puede estar integrado por personas ajenas al fideicomitente y al fideicomisario.

3.2.2.2. El Fiduciario.

A diferencia de lo que ocurre en otros países, en México fundamentalmente funcionan como fiduciarios las instituciones de crédito (aunque también pueden serlo las casas de bolsa, las instituciones de seguros, de fianzas, el Banco de México, el Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros y la Comisión de Fomento Minero) de esta manera cuando la institución fiduciaria no acepte, o por renuncia o remoción cese en el desempeño de su cargo deberá nombrarse a otra que la sustituya. Si no fuere posible, cesará el fideicomiso.



Los principales derechos y obligaciones que adquiere el fiduciario:

Derechos

- i. Ejercer la titularidad de los bienes y derechos afectos al fideicomiso.
- ii. Recibir del fideicomitente los honorarios y comisiones pactados.
- iii. Abstenerse de acatar las resoluciones del comité técnico dictadas en exceso de facultades.
- iv. Excusarse o renunciar al cargo por causas graves.

Obligaciones

- i. Cumplir con los fines del fideicomiso conforme al acto constitutivo.
- ii. Actuar de buena fe "como buen padre de familia"
- iii. Mantener separado el patrimonio de cada fideicomiso.
- iv. Consultar a los fideicomisarios o al comité técnico, cuando así se prevea en el contrato.
- v. Rendir cuentas de la gestión fiduciaria.
- vi. Cumplir con las obligaciones fiscales del fideicomiso.
- vii. Responder a los daños y perjuicios que resienta el patrimonio fideicomitado, cuando ello sea por su culpa (es la denominada responsabilidad fiduciaria).

Conforme a la Ley de Instituciones de Crédito, el fiduciario desempeñará su cometido y ejercerá sus facultades por medio de funcionarios denominados delegados fiduciarios (que tienen el carácter de apoderados).



3.2.2.3. El Fideicomisario.

Para ser fideicomisario sólo se necesita tener la capacidad jurídica necesaria para poder recibir el provecho del fideicomiso. Como derechos y obligaciones del fideicomisario o beneficiario podemos citar:

Derechos

- i. Recibir los beneficios del fideicomiso.
- ii. Los que se le asignen en el contrato respectivo.
- iii. Exigir el cumplimiento al fiduciario.
- iv. Atacar la validez de los actos realizados en su perjuicio.
- v. Reivindicar los bienes que a consecuencia de esos actos hayan salido del patrimonio del fideicomitido.
- vi. Designar al fiduciario cuando no lo designó el fideicomitente.
- vii. Exigir cuentas a la institución fiduciaria.

Obligaciones

- i. Las que se establezcan en el contrato o en el acto constitutivo.
- ii. Si los fideicomisarios están determinados, ellos serán los contribuyentes del impuesto sobre la renta.

3.2.3. El patrimonio fideicomitido.

Se consideran susceptibles de ser objeto del fideicomiso toda clase de bienes y derechos, excepto los de carácter personalísimo. Puesto que con el fideicomiso



se constituye un patrimonio autónomo, los bienes y derechos se consideran afectos al fin que se destinan.

Como el patrimonio esta destinado a un fin específico, el fiduciario sólo puede ejercer respecto de él, los derechos y acciones que se refieran a ese fin.

Por otra parte, el fiduciario puede contratar personal que de manera directa y exclusiva quede al servicio del fideicomiso. En este caso ese personal no formará parte del personal del banco fiduciario, sino que se considerará al servicio del patrimonio dado en el fideicomiso.

3.2.4. Extinción del Fideicomiso.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito prevé como causas de extinción del fideicomiso:

- Que se realice el fin para el cual fue constituido.
- Que el fin establecido se vuelva imposible.
- Que se haga imposible el cumplimiento de la condición suspensiva de que dependa.¹⁷
- En defecto de lo anterior, que la condición suspensiva no se cumpla dentro de los 20 años siguientes a la constitución del fideicomiso.

¹⁷ Una condición es suspensiva cuando de su cumplimiento depende que se produzcan los efectos de la obligación.



- Que se cumpla la condición resolutoria a que haya quedado sujeto el fideicomiso.¹⁸
- Que exista un convenio expreso entre el fideicomitente y el fideicomisario.
- Que se dé la revocación, por parte del fideicomitente, cuando se haya dado expresamente ese derecho al constituir ese fideicomiso.
- Cuando no sea posible sustituir al fiduciario (después de que éste no haya aceptado, haya renunciado o se le haya removido de su cargo).

3.3. Clasificación de los Fideicomisos.

3.3.1. Conforme al Derecho Positivo.

- En cuanto a su constitución: por acto entre vivos o por testamento (Art. 352 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).
- En cuanto a la forma: mediante escritura pública o en contrato privado (Art. 352 Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).
- En onerosos y gratuitos: la intención que inclina al fideicomitente a la constitución del fideicomiso; en los primeros el fideicomitente recibe por la afectación fiduciaria de los bienes que realiza un precio o contraprestación; en los segundos no percibe ganancia alguna.

¹⁸ La condición es resolutoria cuando extingue los efectos de una obligación porque el acontecimiento es futuro e incierto.



- En cuanto a las partes: fideicomisos públicos y privados, los primeros son los constituidos por el Gobierno Federal y los segundos por particulares.
- Por disposición de la Ley: no siempre se constituye el fideicomiso por la expresa voluntad del fideicomitente, sino que encontramos que por reunir determinadas características o bien gozar de determinadas ventajas, se hace necesaria la constitución de un fideicomiso (Art. 28 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta).
- En cuanto a los bienes que se afectan en fideicomiso: derechos, bienes muebles e inmuebles (Arts. 386 y 401 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).
- En cuanto a sus fines: inversión, administración, garantía, para empresas, sobre inmuebles, testamentario, sociales, de seguros, etc.
- En cuanto a su duración: determinada e indeterminada (Art. 359 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).
- En cuanto a su revocabilidad e irrevocabilidad: revocables por el fideicomitente cuando se haya reservado expresamente el derecho e irrevocabilidad cuando no se reserve este derecho (Art. 357 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).
- En cuanto a su extinción: condicionales y resolutorios (Art. 357 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).



- En cuanto a su prohibición: secretos, sucesivos. Duración mayor de 30 años para personas morales privadas (Art. 359 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito).

3.3.2. Conforme a la práctica Bancaria.

Existe en el medio bancario una clasificación genérica de los fideicomisos, respaldada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, que es el organismo oficial de inspección y vigilancia de todas las instituciones de crédito públicas y privadas que integran el Sistema Financiero Mexicano.

A esta clasificación general la denomina el Lic. Rodolfo Batiza "Clasificación Tripartita": fideicomisos de garantía, de inversión, y de administración.

Esta clasificación es más de carácter práctico que formal, ya que resulta restringida por existir una amplia gama de fideicomisos que obligan a variadas clasificaciones, no obstante ni en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, ni la Ley de Instituciones de Crédito, establecen obligatoriedad en las clasificaciones o reglas para agrupar las operaciones fiduciarias.

En la circular 1343 de fecha 10 de enero de 1997, emitida por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, reconoce que en términos generales los fideicomisos están catalogados: de garantía, de inversión y de administración.



3.3.2.1. Fideicomiso de Garantía.

Esta operación fiduciaria ha sido objeto de polémica en el ámbito jurídico mexicano pero a su vez ha tenido gran aceptación, ya que proporciona al acreedor una recuperación de las cantidades adeudadas de una manera más ágil y segura.

El fideicomiso de garantía tiene como finalidad asegurar el cumplimiento de obligaciones por quien los constituye o por un tercero.

En virtud de este contrato una persona (deudora) en su calidad de fideicomitente entrega en fideicomiso a una institución fiduciaria, determinados bienes con objeto de garantizar a su acreedor (fideicomisario) el cumplimiento de una obligación o del pago de un crédito facultado al fiduciario para que en caso de incumplimiento venda el bien fideicomitado y con su producto se haga pago al fideicomisario del importe de las obligaciones garantizadas y en caso de que cumpla con las mismas le sea revertida la propiedad del bien dado en fideicomiso.

En una definición más completa se considera que el fideicomiso de garantía es el acuerdo de voluntades que debe constar por escrito con la duración establecida por ley, en virtud de una persona física o jurídica con capacidad jurídica necesaria, que se denomina fideicomitente, trasmite la propiedad de ciertos bienes o la titularidad de ciertos derechos de los cuales tiene la facultad de disponer, a una institución facultada por ley para actuar como fiduciaria, para que ésta en el supuesto caso de que el deudor de una obligación determinada o determinable, no cumpla con la obligación garantizada mediante el fideicomiso, en tiempo y forma, cumpla con ella, liquidando la obligación existente a la persona física o jurídica, reconocida con el carácter de acreedor y fideicomisario,



de acuerdo con el procedimiento de ejecución pactado en el fideicomiso o, en su defecto, de conformidad con el procedimiento establecido supletoriamente en el supuesto que el deudor cumpla oportunamente con la obligación contraída, el fiduciario revierta el patrimonio fiduciario a favor del fideicomitente extinguiéndose el fideicomiso.

El objeto indirecto en el fideicomiso de garantía consiste, como en todo contrato, en una conducta, esto es, lo que cada una de las partes se obligó a dar, hacer o no hacer.

El fin de manera general son los intereses privados o públicos que se buscan satisfacer con la constitución del fideicomiso. En el de garantía su finalidad principal es la de asegurar el cumplimiento puntual y preferente de las obligaciones a cargo del propio fideicomitente o de un tercero y a favor del acreedor-fideicomisario.

Asimismo como finalidades también se contemplan el cobrar, en su caso, por cuenta del fideicomisario, la suma adeudada (opcional); en caso de incumplimiento, vender o rematar los bienes y derechos que se transmiten al fiduciario a través del procedimiento convencional, para con el producto de su venta pagar la suma adeudada directamente al acreedor para que se extinga la obligación, ya sea totalmente o parcialmente.

En el caso de que el fiduciario cubra parcialmente la obligación de pago, por no tener fondos suficientes el patrimonio, el acreedor podrá:

- En el caso de así haberse pactado, solicitar se incremente el patrimonio del fideicomiso por el fideicomitente.



- En el caso de haberse reservado sus derechos deberá actuar en vía legal correspondiente para que se cumpla la obligación.

Los fideicomisos de garantía sobre valores o derechos son operaciones fiduciarias cuya finalidad es garantizar con valores o derechos el pago de adeudos; para esto el fiduciario conserva los documentos en garantía o bien los derechos, en tanto se cumple con la obligación de pago por parte del deudor, en beneficio de una tercera persona que es el acreedor.

Respecto a la clasificación de los fideicomisos de garantía podemos realizar ésta por los bienes y derechos que se afectan al patrimonio del fideicomiso por la obligación que tienden a garantizar y por los actos jurídicos que garantizan.

Así podemos mencionar en el primer criterio de distinción que los fideicomisos de garantía se clasifican en:

- De dinero (fuente de pago)
- De acciones (sea que coticen en bolsa o no)
- De derechos de cobro derivados de diversos actos
- De títulos de crédito o valor
- De inmuebles
- De marcas
- De bienes futuros
- Del producto de la venta

En el segundo criterio de clasificación, es decir, la obligación que tiende a garantizar, podríamos clasificar los fideicomisos en derivados de obligaciones:

- De dar



- De hacer
- De no hacer

Por último y atendiendo a los fines del acto que garantiza, se podría realizar una gran enumeración y aún sería limitada, pero podemos mencionar entre otros, a los fideicomisos que garantizan créditos en el sentido más amplio del término, préstamos en sus diversas clases, mutuos, diversos tipos de financiamiento, operaciones de desarrollos inmobiliarios, aquellos que aseguran la seriedad en la postura, en remates o licitaciones, etcétera.

Si se trata de acciones, el fiduciario puede o no representarlas en las asambleas de accionistas convocadas por las sociedades emisoras en tales valores.

Las ventajas que ofrece al usuario es el de poder exigir de inmediato la garantía en caso de incumplimiento por parte del deudor, se puede evitar el procedimiento judicial que por regla general es lento y costoso, tiene la ventaja fiscal de estar exento del pago de impuestos, y su costo es sumamente reducido.

El fideicomiso de garantía sobre inmuebles son operaciones fiduciarias cuya finalidad es la de garantizar con inmueble el pago de adeudos; para esto los deudores o terceros transmiten al fiduciario la propiedad de los inmuebles y en caso de incumplimiento de los deudores, el fiduciario ejecuta el fideicomiso enajenando los inmuebles. En los contratos figuran los acreedores como beneficiarios.

Dentro de sus ventajas, el usuario puede exigir de inmediato el pago del crédito vencido ejecutando la garantía. Puede evitar el procedimiento judicial que por regla general es lento y costoso. Mediante este tipo de fideicomiso se logra sustituir y reemplazar en forma más favorable a la hipoteca. Tiene la ventaja fiscal de estar exento del pago de impuestos y su costo es reducido.

Cuadro No. 1. Características del Fideicomiso de Garantía

Forma de otorgamiento	Características	Bienes	Finalidades
Escritura pública o contrato privado según el bien que se fideicomita.	Irrevocable	Bienes inmuebles o bienes muebles o combinaciones de éstos.	<p>a. Garantizar con el patrimonio el pago de un adeudo a cargo del fideicomitente y a favor del fideicomisario.</p> <p>b. Que en caso de incumplimiento, el fiduciario venda el bien y con su producto haga pago al acreedor del adeudo garantizado.</p> <p>c. Que si el deudor cumple, se le revierta la propiedad del bien fideicomitado.</p>

Fuente: Elaboración propia

Cuadro No. 2. Características del Fideicomiso de Garantía

Forma de otorgamiento	Características	Bienes	Procedimiento	Remanente
Solidaridad (y mancomunidad (o) con aval.	Suspensivas o resolutorias	El necesario para el cumplimiento de la obligación garantizada o para la ejecución del fideicomiso por cumplimiento.	Procedimiento: Notificación al deudor. Publicaciones de remate. Adjudicación del bien al mejor postor. Pagos diversos.	Si sobra dinero después de haber pagado al fideicomisario impuestos y gastos de remate, este se entrega al fideicomitente.

Fuente: Elaboración propia

3.3.2.2. Fideicomiso de Inversión.

Son aquellos cuya finalidad es que el fiduciario destine el patrimonio fideicomitado a la realización de operaciones económicas rentables.

En virtud de este contrato una persona física o moral llamada fideicomitente (inversionista) entrega al fiduciario determinada suma de dinero para que sea



invertida en la adquisición de Títulos de crédito o valores, para que los productos e inclusive el capital sean entregados a una persona llamada fideicomisario, atentos los fines y condiciones determinados por el propio fideicomitente, quien asimismo puede designarse fideicomisario.

Cuadro No. 3. Características del Fideicomiso de Inversión

FORMALIDADES	REVOCABILIDAD	PATRIMONIO	FINALIDADES
Contrato privado.	Revocable e irrevocable.	Dinero.	Todas aquellas que determine el fideicomitente, siempre que sean lícitas, posibles y realizables.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro No. 4. Características del Fideicomiso de Inversión

FORMA DE CONSTITUCIÓN	CONDICIONES	COMITÉ TÉCNICO	PLAZO	INTERESES
Solidaridad (y) mancomunidad (y/o).	Suspensivas o resolutorias.	Por regla general es quien da las instrucciones de inversión.	Fijo o indeterminado.	Se determinan con base a capital, tipo de inversión (vista o plazo) tasa impositiva (alta o baja).

Fuente: Elaboración propia

Dentro de sus ventajas destacan la comodidad, seguridad y productividad de la inversión, el cumplimiento exacto de sus deseos, nombrar al beneficiario y la revocabilidad del fideicomiso.



3.3.2.3. Fideicomiso de Administración.

Por medio de esta operación de fideicomiso se afectan y transmiten al fiduciario bienes y derechos para que éste los conserve, custodie, guarde, administre y trasmita a favor de un fideicomisario o del propio fideicomitente o un tercero, en realidad en todo tipo de fideicomiso el fiduciario administra los bienes fideicomitados, la finalidad de esta clase de fideicomisos es la conservación e incremento del patrimonio fideicomitado.

Los elementos constitutivos del fideicomiso antes expuestos son de aplicación generalizada con su debida particularidad cuando así se requiera por parte del fideicomitente. Como en su momento se precisó, el fideicomiso no es un instrumento de reciente creación, sin embargo, su uso se ha restringido a ciertas áreas de actividad, y en el caso de la actividad agropecuaria su aplicación ha sido principalmente a través de los fideicomisos públicos operados directamente por el Gobierno Mexicano como un mecanismo para el logro de diversos objetivos.

Con el fin de tener un conocimiento más completo se consideró importante retomar la experiencia que ha tenido el fideicomiso público.

3.4. El Fideicomiso Público en México.

La administración pública ha utilizado con amplitud el fideicomiso, como auxiliar de las acciones de responsabilidad del ejecutivo federal, considerado como un instrumento flexible, pero a la vez preciso, como es el fideicomiso.

La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal define al fideicomiso público como aquel que el gobierno federal o alguna de las demás entidades



paraestatales constituyen con el propósito de auxiliar al ejecutivo federal en las atribuciones del Estado para impulsar las áreas prioritarias de desarrollo, que cuenten con una estructura análoga a las otras entidades y que tengan comités técnicos.

Estos fideicomisos tienen características muy específicas:

- El fideicomitente único de la administración pública federal centralizada es el ejecutivo a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- El acto constitutivo del fideicomiso puede ser un decreto o un acuerdo del ejecutivo federal o del Congreso de la Unión.
- Cada fideicomiso debe tener un director general, que es el delegado fiduciario.
- Existe obligatoriamente un Comité Técnico (cuyas facultades son determinadas por la Ley de Entidades Paraestatales, por el contrato constitutivo o por el decreto o acuerdo de creación) éste comité es el Organismo de Gobierno del fideicomiso.
- La institución fiduciaria suele ser una institución de banca de desarrollo, NAFIN, SHCP o el Banco de México.
- Se prevé expresamente que el fiduciario debe abstenerse de cumplir las resoluciones que dicte el comité técnico en caso de ser contrarias al contrato de fideicomiso.



- En casos urgentes, el fiduciario puede consultar directamente al gobierno federal a través del coordinador de sector.
- Los fideicomisos siempre son revocables por el gobierno federal.
- Los fideicomisos públicos se consideran entidades de la administración pública paraestatal por lo que quedan sujetos a la Ley de Entidades Paraestatales.
- El patrimonio fiduciario es la transmisión de la titularidad de los bienes de dominio público o del dominio privado de la federación, o de fondos públicos de acuerdo con la Ley Cambiara. Deberá seguirse la forma de transmisión que se requiera para cada tipo de bienes, pero si se trata de bienes del dominio público, se tendrá presente que estos tendrán que desafectarse de dicho dominio, y pasar al dominio privado de la federación, mediante el respectivo decreto de desincorporación dictado por el Ejecutivo de acuerdo con la Ley General de Bienes Nacionales.

Constituyen el patrimonio fiduciario el conjunto de bienes de las entidades mencionadas y que pueden consistir en:

- Bienes del dominio público, previa desincorporación
- Bienes del dominio privado
- Bienes inmuebles
- Bienes muebles
- Dinero en efectivo
- Subsidios
- Derechos



El patrimonio del fideicomiso puede estar constituido por cualquiera de los bienes antes citados o por una combinación de ellos, dentro de la más amplia gama de posibilidades.

Por efecto del fideicomiso, esos bienes se transfieren al fiduciario para que con ellos se realice el objeto y las finalidades que se pacten en el contrato respectivo. Los fideicomisos públicos pueden tener por objeto: la inversión (de fondos públicos), manejo y administración de obras públicas, prestación de servicios, la producción de bienes para el mercado, etc.

El objeto de los fideicomisos es amplísimo, pues se utiliza para realizar un sinnúmero de actividades en cualquier área de la economía nacional o las finanzas públicas.

El fideicomiso público es actualmente regido por los siguientes ordenamientos:

- Ley Orgánica de la Administración Pública Federal
- Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público
- Ley Federal de Entidades Paraestatales
- Ley General de Deuda Pública
- Presupuesto de Egresos de la Federación correspondiente a cada año fiscal
- Ley de Ingresos de la Federación, correspondiente a cada año fiscal
- Ley General de Bienes Nacionales
- Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Prestación de Servicios relacionados con Bienes Muebles
- Ley de Adquisiciones y Obras Públicas
- Leyes aplicables como la Ley de Instituciones de Crédito y la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito



Además existen una serie de disposiciones internas cuya naturaleza jurídica sería la de un reglamento interno y que se conoce en la práctica Bancaria como "Reglas de Operación" que generalmente son fijadas por el comité técnico de cada fideicomiso.

Entre los fideicomisos públicos se cuentan el Fondo de Operación y Financiamiento Bancario de Vivienda (FOVI), Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), Fondo de Fomento y Garantía para el Consumo de los Trabajadores (FONACOT), Fideicomiso para el Desarrollo Comercial (FIDEC), etc.

No obstante los señalamientos específicos sobre el fideicomiso público cabe precisar que todos los fideicomisos ya sean públicos o privados tienen una naturaleza jurídica idéntica aunque la administración pública imponga ciertas modalidades para lograr mayor coordinación interna entre sus instituciones.

Bajo la coordinación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la de SAGAR, según el sector al que pertenezcan, el BANRURAL ha administrado importantes fideicomisos que se han contemplado como complementarios al crédito rural. Mediante ellos se realizan inversiones, préstamos y descuentos para obras de infraestructura, organización, capacitación, asistencia técnica, financiamiento de programas especiales, incorporación a la producción comercial de áreas marginadas y realización de estudios técnicos agropecuarios, todo ello orientado a la integración y consolidación productiva del sector rural del país. En 1981, BANRURAL extinguió sesenta y seis fideicomisos cuya finalidad se consideró cumplida y tres se fusionaron por desarrollar funciones similares, entre ellos el Fondo Ganadero, que fusionó el Fideicomiso Centro de Cría y Desarrollo del Ganado Bovino Lechero, el Ganadero Ejidal y el Lanero. También creó el Fideicomiso de Riesgo Compartido y el Fideicomiso de Promoción rural.



BANRURAL ha manejado fideicomisos de crédito, de infraestructura y otros. Entre los de crédito destacan:

El fideicomiso de Inversiones de Crédito en Areas de Riego y Temporal (FICART), constituido en 1970 y extinguido en 1991, tuvo como finalidad la elaboración de programas de crédito agrícola para todos los distritos de riego del país, así como para los distritos de temporal, y la celebración de préstamos o descuento, con instituciones de crédito que tenían por objeto otorgar créditos refaccionarios, de habilitación o avío a los agricultores.

El patrimonio del fideicomiso estaba integrado con las cantidades entregadas por el Gobierno Federal y los recursos que se contrataban con el Banco Interamericano de Desarrollo. Este fideicomiso permitió realizar obras de infraestructura agropecuaria y facilitó la adquisición de maquinaria, equipo e instalaciones para procesar y manejar productos agrícolas.

En el caso del Fideicomiso para el Desarrollo de la Zona Henequenera, constituido en 1978, tuvo como propósito formular programas de desarrollo en la zona henequenera, propuso las inversiones que se estimaban necesarias y realizó actividades crediticias para la producción e industrialización del henequén. El Fideicomiso Fondo de Fomento y Apoyo a la Agroindustria, constituido en el mismo año, tuvo como finalidad financiar proyectos agroindustriales de empresas pequeñas y medianas, fortalecer agroindustrias ya establecidas con crédito y capital, participó en el capital de empresas agroindustriales y asesoró financieramente a los acreditados en el proceso de comercialización de sus productos.

El Fondo Ganadero, buscó incorporar nuevas áreas a la producción de ganado, tanto de especies mayores como menores, incrementando la productividad de las



empresas ya en operación, extendiendo sus beneficios a los productores, ejidatarios y pequeños propietarios.

El Fideicomiso para la Investigación, Cultivo y Comercialización del Hule Natural, apoyó la investigación, cultivo y comercialización.

El Fideicomiso para Obras de Infraestructura Rural, realizó inversiones en estas áreas, formuló, supervisó programas de desarrollo agropecuario, construyó abrevaderos, caminos, canales y realizó obras de desmontes agrícolas y ganaderos.

El Fideicomiso para la Rehabilitación de Distritos y Unidades de Riego presentó la novedad de que los fideicomitentes eran 40 instituciones de crédito privadas y mixtas, afiliadas a la Asociación de Banqueros de México, firmando un contrato donde se comprometían a aportar los recursos necesarios para el otorgamiento de créditos destinados a financiar la ejecución de programas de rehabilitación.

Los Fideicomisos Candelilleros se crearon desde 1959 para la realización de obras e inversiones productivas en zonas candelilleras del país, con el propósito de que el campesino que explotaba la candelilla pudiera complementar su actividad con otras que le proporcionaran mejores condiciones de vida.

Entre otros fideicomisos los orientados a la Organización y Capacitación Campesina, el Fideicomiso denominado Campaña contra la Garrapata, el Fondo del Programa de la Descentralización de las Explotaciones Lecheras del Distrito Federal y el llamado Estudio y Planes de Desarrollo Agropecuario y Programas de Crédito Agrícola.



Uno de los casos de fideicomisos que se constituyeron en un mecanismo de capitalización al sector agropecuario lo ha sido los FIRA. No obstante la profunda reestructuración del sistema financiero, durante el periodo salinista el FIRA no sufrió un proceso de ajuste estructural tan radical como el del BANRURAL; esto se debió a que su desempeño y funcionamiento ha sido más técnico y financiero.

La tendencia en FIRA ha sido la concentración de créditos en los estratos de productores más capitalizados. Si bien FIRA aumentó relativamente el número de superficie habilitada de 2.2 millones en 1988 a 2.9 millones de hectáreas en 1993 ha dado prioridad a la ganadería por sobre la agricultura a partir de 1991 y 1992; y una concentración individual del crédito, mientras en 1985 FIRA financió sólo medio millón y en 1994 a cerca de 600,000 productores. La tendencia sostenida es a destinar el 40-45% del monto del crédito otorgado a crédito refaccionario, a diferencia de BANRURAL que mantuvo una fuerte concentración de sus operaciones en crédito de avío.

Por la importancia que reviste los FIRA no puede dejarse de hacer referencia especial a:

Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura, FIRA, tienen su origen en el Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO), creado el 31 de diciembre de 1954 según decreto de Ley.

Posteriormente, en 1965 se creó el Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA), en 1972 el Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA) y finalmente en 1988 el Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA).



Los diferentes fondos fueron establecidos por el Gobierno Federal para atender necesidades específicas del Sector Agropecuario y Pesquero a manera de coadyuvar a su desarrollo a través de la banca comercial.

La administración de los fideicomisos ha sido llevada a cabo, desde su fundación, por el Banco de México en calidad de Fiduciario del propio Gobierno.

El marco legal que sustenta a FIRA contempla la existencia de órganos rectores en el señalamiento y sanción de políticas, recayendo tal encomienda en cuerpos colegiados denominados Comités Técnicos en los que están representados los diferentes agentes involucrados en el desarrollo del Sector Agropecuario y Pesquero.

Las principales fuentes de recursos financieros con las que se han nutrido los programas operativos a través de más de cuatro décadas de existencia han sido, además de las del Gobierno Federal Mexicano, las provenientes de Organismos Internacionales de Desarrollo como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, así como del Chase Manhattan Bank.

En 1957 se inauguró la primera oficina foránea de FIRA en la ciudad de Los Mochis, Sinaloa y en 1958 se estableció la segunda en la ciudad de Celaya, Guanajuato, disponiéndose a la fecha de una red de oficinas que cubren todas las capitales de los estados y las principales zonas productoras y con potencial de desarrollo, estando todas ellas interconectadas con los más modernos medios de comunicación.

La Oficina Central de FIRA estuvo ubicada a través de los años en diferentes puntos de la Ciudad de México, hasta encontrar hoy en día su sede en la ciudad



de Morelia, capital del estado de Michoacán, contando con sus edificios e instalaciones propios.

A la fecha la Institución apoya financieramente todo el abanico de posibilidades en las ramas del Sector Agropecuario y Pesquero y del Financiamiento Rural, incluyendo la ganadería diversificada (venado, avestruz, etc.) y ecoturismo.

FIRA es una entidad financiera del Gobierno Federal, cuya misión consiste en promover e inducir a través de la banca la inversión productiva y rentable, tendiente a lograr la modernización y la competitividad de los sistemas Agropecuario, Forestal, Pesquero y Agroindustrial, mediante la canalización eficiente y oportuna de recursos crediticios y servicios integrales de apoyo, tales como Asistencia Técnica, Garantías, Transferencia Tecnológica, Capacitación, Organización e Información Especializada; asimismo, dinamizar la acción de los proveedores de bienes y servicios, para impulsar mejores niveles de bienestar a los productores del país.

FIRA como instrumento del Gobierno Federal actúa como entidad financiera de segundo piso y su misión se cumple, a través de la canalización de recursos crediticios y el otorgamiento de Servicios Integrales de Apoyo. En este sentido, FIRA como dependencia del Gobierno Federal funciona de acuerdo a la política nacional de desarrollo, para propiciar, mediante un enfoque integral de fomento, una mayor productividad, rentabilidad y competitividad de las actividades del medio rural y del sector pesquero.

Los fideicomisos que integran FIRA son:

- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO).



- Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA).
- Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA).
- Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA).

Modalidades de Operación.

Manejo de Crédito Refaccionario. esta destinado a realizar inversiones fijas y adquirir bienes duraderos para mejorar la capitalización e infraestructura productiva de las empresas.

El plazo máximo es de hasta 20 años en proyectos de larga maduración. 15 años en el resto de proyectos.

Se conceden tres años de gracia para el pago de capital en proyectos de larga maduración.

Crédito de Avío y Prendario. se orienta a impulsar el sostenimiento e incremento de la producción, financiando capital de trabajo, adquisición de insumos o anticipos para comercialización. El de Avío tiene hasta un plazo de 3 años y el Prendario de 6 meses.

Se requiere evaluación técnica y económica del proyecto, previa al otorgamiento de los créditos refaccionarios y a los de avío de más de \$2,000,000.00.

Beneficiarios



- Productores en desarrollo, primarios, agroindustriales, comercializadores y proveedores de bienes y servicios, que estén integrados en una cadena productiva.
- Agentes económicos que pueden ser empresas o bufetes productores de bienes y servicios; productores agropecuarios individuales u organizaciones que contribuyan a través de sus servicios de asesoría y bienes tecnológicos al mejoramiento de la productividad.

Tasas de Interés

Están en función del promedio ponderado de las tasas de descuento en colocación primaria, de los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES) a plazo de 28 días, correspondientes al mes inmediato anterior a aquel en que se devenguen los intereses, y se aplican de acuerdo al nivel de ingreso anual y monto del crédito del productor y/o socio activo.

Cuando los recursos crediticios se requieran en dólares americanos, la tasa de interés estará en función de la tasa Libor.

Servicios

A fin de aumentar la certidumbre de éxito de los proyectos de inversión a la banca, empresarios y productores y proporcionar mayores elementos para incrementar la productividad y competitividad del sector, FIRA ofrece servicios colaterales al crédito:



- Servicio de Garantía, complementario a las garantías propias que ofrecen los solicitantes de crédito, el cual da seguridad y confianza a la banca para operar proyectos previamente evaluados, que han sido dictaminados como viables y rentables en condiciones de un riesgo calculado y protegido, respaldando parcialmente su recuperación. Para operaciones con y sin redescuento, en moneda nacional o dólares americanos.
- Sistema de Estímulos a la Banca. Instrumento que permite compensar sus costos de transacción en operaciones pequeñas.
- Servicio de Reembolso por Asistencia Técnica Integral, para cubrir compartidamente con los productores en desarrollo, el costo de la asistencia técnica contratada por éstos con una persona física o con un despacho de asesores.
- Capacitación a productores, técnicos de la banca y agentes tecnológicos, con la cual se contribuye a proporcionar conocimiento e innovaciones relevantes para el desarrollo agropecuario del país.
- Desarrollo, demostración y adiestramiento en técnicas agropecuarias, agroindustriales y pesqueras, para la transferencia de tecnologías accesibles, confiables y económicas.
- Información especializada a bancos, agentes tecnológicos, empresarios y productores.
- Organización de productores para la producción, la administración de riesgos y comercialización.



- Software para PC en apoyo a la evaluación de proyectos y a la administración rural.

Revisar la experiencia de un fideicomiso de carácter público ha permitido identificar sus principales componentes y particularidades. Su análisis permitió identificar lo versátil que puede resultar el diseño del fideicomiso y lo útil que puede ser. En el siguiente capítulo se podrá observar que el modelo que se presenta obedece a los requerimientos de funcionalidad que se demandaron en su momento.



CAPITULO 4

ESQUEMA DE EMISIÓN DE TÍTULOS DE CRÉDITO (PAGARÉS), CON GARANTÍA FIDUCIARIA, DONDE LOS RECURSOS SE UTILIZAN PARA LA CAPITALIZACIÓN DE UNA AGROINDUSTRIA.

¿Porqué hablar de un Fideicomiso de garantía como un instrumento para la capitalización del sector rural en México? A lo largo del presente trabajo ha quedado demostrado que uno de los problemas más profundos de este sector es la falta de recursos financieros, que si bien hasta antes de las reformas del Estado Mexicano existían programas, proyectos e instituciones mediante los cuales se canalizaba dinero, éste ha venido reduciéndose considerablemente. El sector esta enfrentando un deslinde de apoyos de los que históricamente era sujeto.

El panorama se transforma constantemente, por lo que la búsqueda de alternativas para sobrevivir o en el mejor de los casos para crecer debe ser prioritario. Esta necesidad ha forzado a ampliar los horizontes mediante los cuales se podría operar.

En el presente capítulo se precisa una de esas posibles alternativas, aunque no es ajena al sector ya que se ha manejado institucionalmente en México, lo interesante del caso es que el productor, la asociación, la cooperativa, la agroindustria, etc., lo pueden constituir directamente.



En el campo de los servicios fiduciarios es común escuchar que el fideicomiso es un "traje hecho a la medida" por su flexibilidad y adaptación a los objetivos que se persigan, lo que obliga a trabajar de manera única en función de esos objetivos.

Los contenidos del fideicomiso que nos ocupará responden al caso particular de una agroindustria productora de jugo de naranja como producto principal y cuyo objetivo fue: allegarse de recursos frescos para ser destinados a capital de trabajo y gastos varios de la sociedad. El mecanismo empleado fue la emisión de Títulos de Crédito, cuyos pagarés estuvieron garantizados por un fideicomiso de garantía. En adelante se empleará el término **pagarés** para identificar la emisión de los Títulos de Crédito.

Antes de continuar, debe aclararse que se omitirán los nombres y las razones sociales de los sujetos, con la finalidad de no violar el secreto bancario y fiduciario. Por lo que hace al diagnóstico, los datos que lo conforman no serán actualizados para que se entienda la situación económica que se presentaba en la agroindustria, al momento de la emisión de los pagarés y de la constitución del fideicomiso.

Una vez definido el objetivo del porqué del fideicomiso, el elemento que dará inicio al proceso de creación será la solvencia moral y económica que tenga la agroindustria. Para ello se requiere un diagnóstico que permita avalar esa solvencia, los elementos dependerán del giro, aunque pueden existir elementos generalizables.

En el caso de la agroindustria sobresale su debida constitución, forma de administración y participación accionaria, instalaciones y capacidad productiva,



fuentes de abastecimiento, productos principales y secundarios, calidad, mercados, exportaciones y ventas, precios, formas de comercialización, planta de empleados, análisis de los estados financieros (Balance General y Estado de Resultados), compromisos a corto y largo plazo, déficit/superávit, inversiones en activo fijo, propiedades, planta y equipos, ventas, pago de impuestos e inventarios, además de las cuestiones legales que pudiesen comprometer a la empresa.

4.1. Diagnóstico.

A pesar de que existen más de 100 países que producen naranjas a gran escala, Brasil y los Estados Unidos se encargan del 80% de la producción mundial de jugo concentrado de naranja. La participación de Brasil en el mercado internacional de jugo de naranja es de aproximadamente el 70%, debido a que los Estados Unidos absorben toda su producción para el consumo interno y, además, es el mayor importador del mundo.

Existen 28 plantas de producción industrial de jugo concentrado de naranja en Brasil, las cuales producen más de 800,000 toneladas de ese jugo; el 90% de esta cantidad se destina al mercado internacional, 40% a los Estados Unidos, 30% a la Comunidad Europea y el resto se distribuye en todo el mundo.

Los principales importadores de jugo concentrado de naranja son los Estados Unidos (en donde se consume cerca de la tercera parte de la producción mundial), seguidos por Alemania, Holanda, Gran Bretaña, Canadá y Francia.

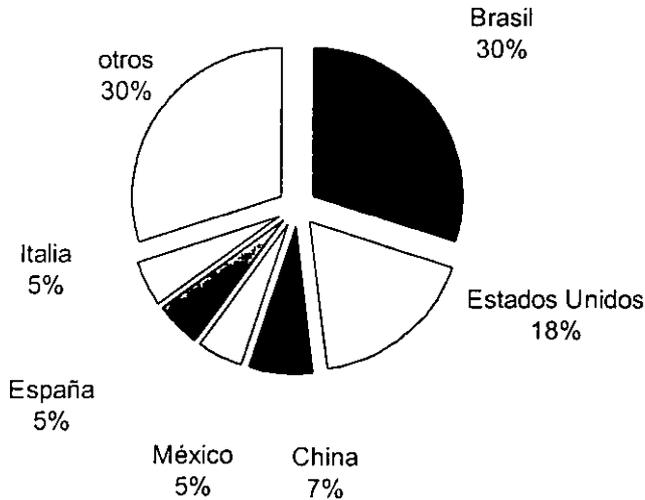
Durante los pasados años, las exportaciones de Brasil de jugo concentrado de naranja aumentaron anualmente más del 10% de manera cuantitativa, de



181,000 toneladas en 1975 a 850,000 toneladas en 1990 (que representaron ingresos de cerca de \$1,468,000,000 de dólares estadounidenses).

La producción mundial de naranjas durante 1989 fue de 46,000,000 toneladas, de las cuales Brasil produjo el 30% y los Estados Unidos el 18%, seguidos por China con el 7%, y México, España e Italia, con el 5%.

Grafica No. 1. Producción Mundial de Naranja en 1989.



Fuente: Elaboración propia con datos de Reuters.

Las instalaciones de la agroindustria se encuentran en el estado de Veracruz, México. Las naranjas que se producen en el área de donde obtiene el producto, tienen un excelente contenido de sólidos que permite contar con un producto de alta calidad, lo cual se refleja en el jugo concentrado de naranja.



El jugo de naranja que se comercializa en los Estados Unidos es una mezcla de jugo brasileño (volumen) y de jugo mexicano (color y sabor). Debido a que el jugo de naranja mexicano es de mejor calidad que el de Brasil, las importaciones estadounidenses de jugo mexicano aumentaron un 65% en el periodo de 1985 a 1988.

Con respecto a los naranjos, son árboles que maduran aproximadamente a los cinco años. El área en la que se ubica la empresa cuenta con gran cantidad de plantaciones cuyos árboles tienen de 0 a 4 años de edad, lo que aseguró que en poco tiempo comenzarían a producir naranjas (de la variedad "valencia") y eliminar el riesgo de escasez del producto.

4.1.1. La agroindustria.

Es una sociedad anónima de capital variable, debidamente constituida y existente conforme a las leyes mexicanas. Es una de las mayores exportadoras de jugo concentrado de naranja en México, y procesa alrededor de 120,000 toneladas de naranjas cada temporada (cerca del 30% de la producción mexicana de jugo concentrado de naranja). Su producción total se exporta al mercado internacional, en especial a los Estados Unidos, Canadá, Europa y Japón.

Tiene 6,000 acres de sembradíos de cítricos, de los cuales el 65% se reserva para naranjas. Esto le permite ser 45% autosuficiente con respecto a sus necesidades de naranja. De manera paralela, la Agroindustria participa en nuevos proyectos que la administración consideraba comenzarían a producir en los próximos cinco años. Además, a fin de cubrir sus necesidades, ésta celebra contratos de compra con productores locales de cítricos, de manera que los productores adquieren el compromiso anticipado de venderle toda su producción a cambio de cantidades que les entrega en las fechas estipuladas.

4.1.2. Exportaciones y ventas.

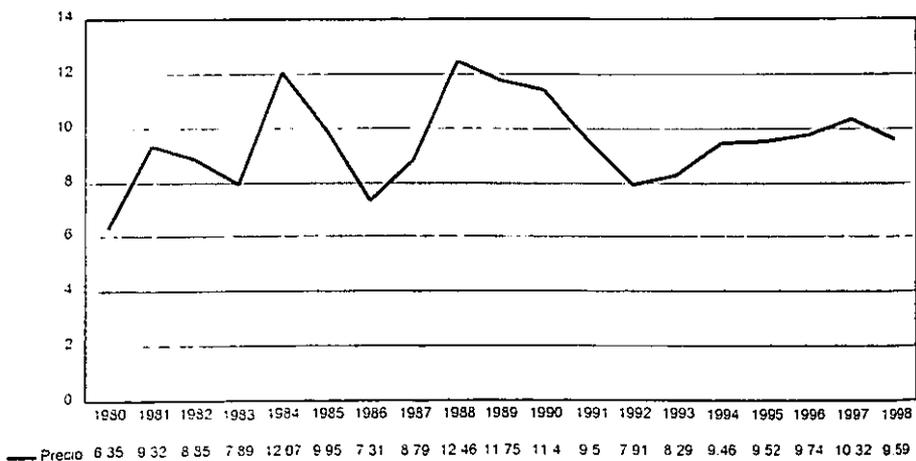
Durante su primer año de operaciones (1988-1989), las exportaciones de la Agroindustria ascendieron a 385,719 galones de jugo concentrado de naranja, que representaron ganancias por \$3,934,335 dólares estadounidenses. Durante el periodo 1989-1990, la Agroindustria exportó 875,902 galones, que representaron ganancias por \$10,654,081 dólares estadounidenses y, durante este periodo amplió su mercado de distribución a Canadá y Japón. Por último, en el periodo 1990-1991, las ventas ascendieron a 2,200,000 galones.

4.1.3. Precios.

Los precios del jugo concentrado de naranja se establecen con base en el nivel de producción e inventarios de Brasil y Florida, que son los principales centros de producción del mundo.

Desde 1980, el comportamiento de los precios de la naranja ha sido el siguiente:

Grafica No. 2. Precio promedio por galón (Dólares de E.U.)



Fuente: Elaboración propia con datos de Reuters



4.1.4. Comercialización

La agroindustria comenzó su proceso de comercialización con base en contratos mercantiles celebrados con las agroindustrias mayoristas más importantes de los Estados Unidos, como Cargill Citro America, Inc. A partir de su segundo año de operaciones diversificó con éxito su cartera de clientes y ha vendido sus productos directamente a las plantas más grandes de alimentos y bebidas de los Estados Unidos, como Coca Cola Foods y Ohio Pure Foods.

En relación con otros países, México tiene la ventaja de su ubicación geográfica con respecto a los Estados Unidos (el mayor consumidor mundial de jugo de naranja) y, por lo tanto, esta ventaja se refleja, entre otras cosas, en los costos de transportación de la Agroindustria.

Siguiendo la estrategia de la Agroindustria para comercializar de manera directa sus productos en los Estados Unidos, abrió una oficina de representación en Florida.

La estructura de comercialización de la Agroindustria se divide en dos: el 50% de las ventas totales se realiza a través de las agroindustrias mayoristas más importantes de los Estados Unidos, y el otro 50%, a través de ventas directas.

El jugo concentrado de naranja que produce se transporta al mercado norteamericano en pipas de acero inoxidable, en tanto que los embarques destinados a Europa y al Oriente se envían en cilindros sellados que se transportan en contenedores refrigerados.

Las importaciones de jugo concentrado de naranja en los Estados Unidos están sujetas a un 35% (equivalente al 27.5 ad. Valorem.) de impuesto a la



importación que se grava sobre el precio de compra del producto. Esta tasa se impuso para proteger la producción interna. Sin embargo, con la firma del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y los Estados Unidos, la tasa se irá reduciendo gradualmente, lo que favorecerá las actuales condiciones del mercado y las oportunidades comerciales con los Estados Unidos y Canadá, desde el punto de vista de la agroindustria. Además, las políticas de reformas económicas del gobierno mexicano han impulsado una renovación del crecimiento económico e importantes aumentos en el comercio con México. Estos cambios han producido un ambiente de negocios más favorable para la Agroindustria.

4.1.5. Instalaciones.

De 1990 a 1991 la Agroindustria amplió sus instalaciones y en consecuencia, aumentó la capacidad de producción de la planta. La administración proyecta la siguiente capacidad de producción para la planta:

1992	85,000
1993	100,000
1994	120,000
1995 y siguientes	140,000

Las instalaciones de la Agroindustria y su equipo se consideran muy modernos. El 4 de febrero de 1990, la Agroindustria celebró un contrato de arrendamiento con FMC Corporation, Citrus Machinery Division (División de Maquinaria para Cítricos), en virtud del cual el arrendador convino en arrendar durante siete años extractores de jugo de cítricos que no se pueden obtener de otro modo en el mercado mundial.



El equipo empleado para procesar las frutas tiene la flexibilidad necesaria para procesar naranja, toronja y tangerina. Además, la Agroindustria cuenta con equipo especial para procesar piña.

4.1.6. Calidad.

La Agroindustria tiene claro que la calidad de sus productos es esencial, por lo que manejó un sistema que considera 60 puntos de control de calidad que van desde la supervisión de la fruta en el huerto hasta la supervisión final del producto en las instalaciones. Además, de contar con equipo y personal de laboratorio para verificar permanentemente la calidad de los productos.

Todos los productos concentrados que ha exportado a los Estados Unidos han recibido una "A" (que indica la mayor calidad y mejor condición) del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. En la actualidad cuenta con un programa de supervisión y prueba de sus productos de bebida (mismo que se lleva a cabo en las instalaciones de la Agroindustria) con el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

Otros cítricos

La Agroindustria también procesa otros cítricos: piña, toronja (rosada y blanca) y tangerina. Gracias al proceso de concentrar el jugo, la Agroindustria obtiene los siguientes productos de las frutas procesadas: aceites esenciales, pastura de cítricos, limoneno, fragancias y esencias. Estos productos se venden en el mercado interno.

Cuadro No. 5. Especificaciones de calidad de los jugos concentrados que produce.

Naranja:

Brix:	64.5 - 65.5
Razón:	10 - 19
Pulpa:	6 - 10%
Aceite:	Conforme a las especificaciones del cliente
Periodo:	Diciembre - mayo

Toronja:

Brix:	57.5 - 58.5
Razón:	9 - 11
Pulpa:	5 - 10%
Aceite:	Conforme a las especificaciones del cliente
Periodo:	Septiembre - octubre

Piña:

Brix:	60 - 61
Razón:	23 - 30
Pulpa:	3 - 6%
Periodo:	mayo - septiembre

Tangerina:

Brix:	64.5 - 65.5
Razón:	12 - 20
Pulpa:	6 - 10%
Periodo:	Noviembre



4.1.7. Planta de empleados.

Su plantilla de personal asciende aproximadamente a 200 empleados y cerca del 75% es sindicalizado. Los contratos sindicales se negocian cada año, como se acostumbra en México. La Agroindustria no ha sufrido huelgas en toda su historia y considera que su relación con los empleados es buena.

4.1.8. Seguros.

La Agroindustria tiene contratados con compañías aseguradoras responsables y de prestigio, los seguros necesarios en relación con sus activos, los cuales cubren los riesgos que indican las prácticas sanas de administración y por las cantidades que dichas prácticas señalan, considerando la naturaleza del negocio que dirige y el lugar en el que se ubican los bienes asegurados.

4.1.9. Situación financiera.

En lo que respecta a la veracidad de la información esta fue avalada por auditores externos, cuyas opiniones se fincan en la revisión del Balance General al 31 de diciembre de 1991, así como los estados de resultados, variaciones en el capital contable y cambios en la situación financiera para el ejercicio terminado en esa fecha. Los estados financieros son responsabilidad de la administración de la Agroindustria y fueron sujetos de la revisión de conformidad con las normas de auditoría generalmente aceptadas.



En la opinión de los auditores externos, los estados financieros presentan de manera razonable la situación financiera de la Agroindustria al 31 de diciembre de 1991, así como los resultados de sus operaciones, las variaciones, el capital social y los cambios en su situación financiera correspondientes al ejercicio terminado en esa fecha, conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

La revisión de los estados financieros para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 1990 se encomendó a otros contadores independientes, cuyo informe de fecha 22 de abril de 1991 expresó una opinión sin reservas acerca de tales estados.

4.1.10. Situación Legal.

Las bebidas naturales que vende la Agroindustria están sujetas a las normas de calidad, leyes y reglamentos que determinen las autoridades que tengan jurisdicción en el territorio en que se vendan dichas bebidas. Como parte del marco regulatorio en tales jurisdicciones, la Agroindustria está obligada a obtener permisos, autorizaciones y certificados para poder vender sus productos.

La Agroindustria también está sujeta a las leyes y reglamentos de las autoridades mexicanas, autoridades que continuamente supervisan la calidad y condición de los productos de la Agroindustria, así como el cumplimiento de las disposiciones ambientales que regulan la operación de la planta propiedad de la Agroindustria.

La Agroindustria no es parte de ningún juicio o procedimiento de arbitraje que de determinarse en su contra podría afectar de manera sustancial a la Agroindustria



o sus operaciones; asimismo, según su leal saber y entender, no existe la posibilidad de que se inicie ningún juicio o procedimiento en el que sea parte.

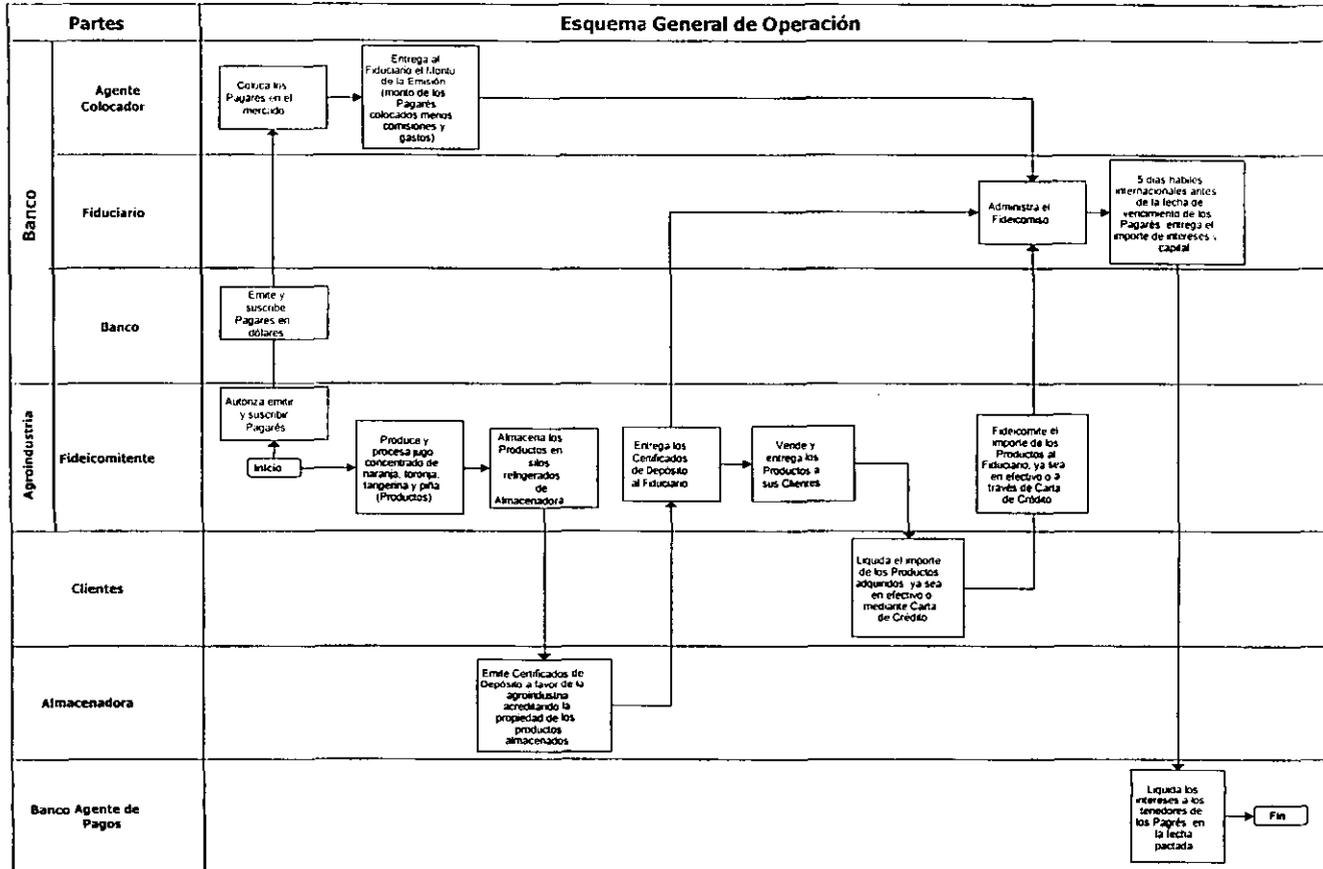
Los Estatutos Sociales de la Agroindustria estipulan que el Consejo de Administración de la Agroindustria estará integrado por el número de consejeros que determinen los accionistas, en este caso por cinco consejeros.

4.2. Esquema de emisión de títulos de crédito (pagarés), con garantía fiduciaria.

Una vez analizada la información fundamental que evalúa la posición financiera de la agroindustria y en el momento previo a la emisión de pagarés, que permitieron proyectar sus resultados operativos y flujos de caja futuros, se procedió a la creación y emisión de pagarés con garantía fiduciaria. El esquema inició con la resolución que adoptaron los accionistas de la agroindustria, donde autorizaron emitir los pagarés con garantía fiduciaria; el cuadro número 2, muestra el esquema general para la emisión.



Cuadro No. 6. Flujo General de Participantes de la emisión de pagarés.





4.2.1. Convenio de emisión y suscripción de pagarés.

Convenio que celebró la agroindustria con un banco mexicano, conforme al cual la agroindustria emitió y suscribió pagarés denominados en dólares.

Se define Título de Crédito (Pagaré)¹⁹ como un instrumento de deuda de mediano plazo, emitido por una sociedad mercantil mexicana con la facultad de contraer pasivos y suscribir títulos de crédito, sus características son:

- Valor nominal variable.
- Plazo de 1 a 3 años.
- Rendimiento a tasa revisable de acuerdo con las condiciones del mercado, el pago de los intereses puede ser mensual, trimestral, semestral o anual, según se pacte.
- Garantía: puede ser quirografaria, avalada o con garantía fiduciaria.

La finalidad del convenio se divide en dos partes: la primera, se refiere a las características de la emisión, monto de la emisión, plazo, fecha de pago de los intereses y tasa; y la segunda, es nombrar al banco mexicano como representante de los tenedores de los pagarés y, en tal carácter, ejercitar los derechos que se deriven del Fideicomiso en favor de los tenedores.

4.2.2. Contrato de Colocación (Agente Colocador).

Mediante este contrato la agroindustria designó a un banco mexicano como agente colocador de los pagarés. La finalidad fue recibir de los tenedores de los pagarés el monto amparado por los mismos, una vez deducidas las cantidades

¹⁹ Bolsa Mexicana de Valores: www.bmv.com.mx



por concepto de comisiones y gastos, y entregar el remanente al fiduciario por cuenta y orden de la agroindustria.

4.2.3. Contrato de Agencia (Banco Agente de Pagos).

La agroindustria y un banco extranjero, con oficinas ubicadas en la ciudad de Nueva York en los Estados Unidos de América, suscribieron un contrato de agencia, por virtud del cual, la agroindustria designó al banco extranjero como agente de pagos en relación con los pagarés. La finalidad del contrato fue que la agroindustria proveyera al agente de pagos una cantidad igual a la cantidad de intereses y/o suerte principal que vaya a vencer respecto de los pagarés en la fecha correspondiente, para que éste realice los pagos de intereses y de la suerte principal, a favor de los tenedores de los pagarés, de conformidad al certificado de registro que especifique los nombres y domicilios de todas las personas registradas como tenedores de los pagarés y que obre en poder del Fiduciario.

4.2.4. Estructura del Fideicomiso de Garantía

Con la finalidad de que la agroindustria garantice el cumplimiento de todas y cada una de las obligaciones que le derivaron del convenio de emisión y suscripción de pagarés, del contrato de colocación y del contrato de agencia, constituyó el fideicomiso de garantía con un fiduciario mexicano, mismo que se encargó de asesorar e integrar un contrato donde se detallaron los derechos y obligaciones de las partes que intervienen.

Partes:

- Fideicomitente: la agroindustria
- Fiduciario: banco mexicano



- Fideicomisarios: en primer lugar, el representante y las personas que sean tenedores de los pagarés, con el fin de que se garantice con el patrimonio fideicomitado a dichos tenedores, y en segundo lugar, la propia fideicomitente.

Recordando el concepto del fideicomiso de garantía, se puede establecer que mediante éste contrato, un deudor actuando como fideicomitente entrega bienes o derechos a otra persona que actúa como fiduciaria, para que sirvan de garantía de pago de una deuda, siendo la función del fiduciario vigilar que se cumplan las condiciones estipuladas en el contrato.

El fideicomiso de garantía es el acuerdo de voluntades que debe constar por escrito con la duración establecida por ley, en virtud de una persona física o moral, con capacidad jurídica necesaria, que se denomina fideicomitente, transmite la propiedad de ciertos bienes o la titularidad de ciertos derechos de los cuales tiene la facultad de disponer, a una institución facultada por ley para actuar como fiduciario, para que ésta en el supuesto caso de que el deudor de una obligación determinada o determinable, no cumpla con la obligación garantizada mediante el fideicomiso, en tiempo y forma, cumpla con ella, liquidando la obligación existente a la persona física o moral, reconocida con el carácter de acreedor y fideicomisario, de acuerdo con el procedimiento de ejecución pactado en el fideicomiso o, en su defecto, de conformidad con el procedimiento establecido supletoriamente en el supuesto que el deudor cumpla oportunamente con la obligación contraída, el fiduciario revierta el patrimonio fideicomitado a favor del fideicomitente extinguiéndose el fideicomiso.

Los fideicomisos de garantía sobre valores o derechos son operaciones fiduciarias que garantizan con valores o derechos el pago de adeudos; para esto el fiduciario conserva los documentos o los derechos, en tanto se cumple con la

obligación de pago por parte del deudor, en beneficio de una tercera persona que es el acreedor.

Es de destacar que los bienes o derechos transmitidos al fiduciario, se encuentran separados del patrimonio del deudor, lo que implica que no puede ser transferido por éste, embargado o ejecutado por terceros acreedores. Por esta modalidad el acreedor adquiere así mayor seguridad de la que puede otorgarle cualquier otra garantía.

La clasificación de los fideicomisos de garantía se realiza por los bienes y derechos que se afectan al patrimonio del fideicomiso por la obligación que tienden a garantizar y por los actos jurídicos que garantizan, resultando:

De dinero (fuente de pago)

De acciones (sea que coticen en bolsa o no)

De derechos de cobro derivados de diversos actos

De títulos de crédito

De inmuebles

En el caso de la agroindustria, los recursos los buscó vía la emisión de títulos de crédito (pagarés), cuyo pago fue garantizado a través del fideicomiso, dando así formalidad al compromiso de la empresa con los adquirientes de los pagarés.

¿Con qué garantizó la agroindustria? La principal garantía la constituyeron los productos que procesaba: jugo concentrado de naranja, toronja, tangerina y piña, que por su calidad, en especial el de jugo de naranja, le da la ventaja de ser un producto con demanda asegurada, principalmente en el mercado internacional. Los productos, una vez procesados, se almacenan en silos refrigerados dentro de las instalaciones propiedad de la fideicomitente, los cuales fueron debidamente habilitados como bodegas, de acuerdo con lo dispuesto por



la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, en el entendido que, dicho almacén general de depósito emitió certificados de depósito en favor de la fideicomitente, quien a su vez los entregaba debidamente endosados a favor del fiduciario.

Con el fin de comercializar los productos, la fideicomitente celebró contratos de compraventa con sus clientes, por virtud de los cuales la fideicomitente se obligaba a vender a dichos clientes, y éstos últimos se obligaban a adquirir de la fideicomitente, los productos, en el entendido que, la obligación de pago del precio de dichos productos se denominaba y era pagadera en Dólares Americanos y fuera de México, ya fuera en efectivo o mediante cartas de crédito, que también eran entregadas al fiduciario como parte del patrimonio fideicomitado.

¿Cómo funcionó la garantía? La agroindustria comprometía sus ventas a futuro formalizándolas a través de la firma de contratos, que eran afectados en el fideicomiso, lo que se traduciría en el capital necesario para el pago de intereses y de la suerte principal a los tenedores de los pagarés. El fiduciario administró el fideicomiso y debía enviar 5 días hábiles internacionales antes de la fecha del vencimiento de los pagarés el pago de los intereses y de la suerte principal. En caso de incumplimiento, el fiduciario procedería a la venta de los bienes fideicomitados para que, con el producto de la venta, una vez cubiertos los gastos de la misma, se pagara el crédito garantizado.

4.3. Constitución del Fideicomiso de Garantía.

El elemento principal es la elaboración del contrato del fideicomiso de garantía, mismo que se divide en tres partes: antecedentes, declaraciones y cláusulas y que a continuación se mencionan en sus elementos más significativos.



4.3.1. Antecedentes

Esta sección describe de manera sucinta los antecedentes que dieron origen a la constitución del fideicomiso y la relación que guardan con dicho contrato:

- El convenio de emisión y suscripción de pagarés, se acotó el monto de la emisión y suscripción de los pagarés por parte de la fideicomitente, además se señaló la capacidad de representación que tenía el fiduciario ante los tenedores de los pagarés.
- El contrato de colocación, estableció el responsable que fungiría como agente colocador de los pagarés, quien y que recibió de los tenedores de los pagarés el monto amparado por los mismos y entregó el remanente al fiduciario por cuenta y orden de la fideicomitente.
- El contrato de agencia, por virtud del cual la fideicomitente designó al Banco agente como agente de pagos en relación con los Pagares.

4.3.2. Declaraciones

Básicamente, en ésta parte se asientan y reconocen los principales aspectos que dejan ver a la agroindustria como una entidad con capacidad de responder a los compromisos asumidos a través de su representante legal y en donde se destaca que la fideicomitente:

- Es una sociedad mercantil debidamente constituida y válidamente existente conforme a las leyes de México.
- Que la suscripción del fideicomiso, estaba comprendida dentro de su objeto



social, ha sido debidamente autorizada por todas las medidas corporativas pertinentes, y no violaba sus estatutos vigentes a la fecha de firma del fideicomiso, ni ley o disposición contractual alguna que la obligaba o afectará.

- Aclara que no requería de autorización ni de registro alguno de, o ante autoridad gubernamental alguna de México, para la debida suscripción, entrega y cumplimiento del fideicomiso.
- Que el fideicomiso constituía una obligación legal, válida y exigible en su contra de conformidad con sus respectivos términos.
- Que la fideicomitente deseaba constituir el fideicomiso, con el fin de garantizar el pago exacto y oportuno de todas y cada una de las cantidades que por concepto de principal, intereses y demás accesorios adeudara a los tenedores de los pagarés, así como el cumplimiento exacto y oportuno de todas y cada una de las obligaciones que le derivaran del convenio de emisión y suscripción de pagarés, del contrato de colocación, del contrato de agencia y del fideicomiso.

4.3.3. Cláusulas.

Quizá esta sea la parte más importante del fideicomiso de garantía en el sentido de que el contenido y número de cláusulas dependerá de los compromisos y responsabilidades asumidas tanto por la fideicomitente, como por el fiduciario. Su objetivo es detallar y precisar todos y cada uno de ellas, con el fin de evitar interpretaciones que desvirtúen el propósito del fideicomiso.

El Fideicomiso de garantía elaborado para la agroindustria que nos ocupa, contenía principalmente:



Definición de Términos que se utilizaron dentro del fideicomiso, tales como: cartas de crédito, carta de crédito fideicomitada, cantidades insolutas, causa de incumplimiento, certificados de depósito, certificados de depósito fideicomitados, clientes, clientes elegibles, contrato a largo plazo, contrato de agencia, contrato de colocación, contratos de compraventa, convenio, cuenta bancaria, día hábil, día hábil internacional, derechos al cobro, derechos al cobro elegibles, derechos al cobro fideicomitados, derechos a largo plazo, dólares, fecha de pago, monto de la emisión, títulos de crédito, patrimonio fideicomitado, pesos, precio spot; productos, reclamación, tipo de cambio y valor del patrimonio fideicomitado.

Aportaciones para constituir el fideicomiso. Se indicó el monto de la aportación que depositó la fideicomitente al fiduciario para dar inicio al fideicomiso.

De conformidad al contrato de colocación, el banco mexicano entregó al fiduciario, por cuenta de la fideicomitente, una vez que llevó a cabo la colocación de los pagarés, el monto de la emisión a fin de que este formara parte integrante del patrimonio fideicomitado.

La obligación de la fideicomitente de hacer las aportaciones en efectivo que fueran necesarias, aportar los derechos al cobro elegibles, las cartas de crédito fideicomitidas, los productos amparados por certificados de depósito con el fin de que en todo momento existiera una relación entre el valor del patrimonio fideicomitado al saldo insoluto de la suma principal de los pagarés, más los intereses a pagar en la fecha inmediata siguiente a la fecha en que se efectuaba el cálculo (relación 1 a 1).



Manejo de Aportaciones. Se definieron los mecanismos a utilizar en caso de aportaciones, transmisiones, cesiones y demás actos que realice la fideicomitente.

Respecto de cantidades en efectivo, mediante depósito en la cuenta bancaria o mediante la suscripción de un documento.

Respecto del producto amparado por certificados de depósito, la suscripción de los documentos respectivos, el endoso "en propiedad fiduciaria" y la entrega que haga el fideicomitente al fiduciario de los certificados de depósito que amparen el producto de que se trate, así como de todos y cada uno de los bonos de prenda que se expidan conforme a dichos certificados de depósito en los términos de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Respecto de los derechos al cobro elegibles, mediante la suscripción de los documentos respectivos, la entrega que haga la fideicomitente al fiduciario de los contratos que hayan dado origen a dichos derechos de cobro elegibles y de la entrega que haga la fideicomitente al fiduciario de una copia de la factura que demuestre la venta del producto que haya dado origen a dichos derechos al cobro elegibles.

Respecto de cartas de crédito fideicomitidas, mediante la notificación y confirmación de la carta de crédito fideicomitada de que se trate, que se haga al fiduciario por la institución de crédito correspondiente.

Partes del Fideicomiso. Se puntualizó quienes formaron parte del fideicomiso:

- **Fideicomitente:** la agroindustria
- **Fiduciario:** banco mexicano
- **Fideicomisarios:** en primer lugar, el representante y las personas que sean tenedores de los pagarés, con el fin de que se garantice con el patrimonio fideicomitado a dichos tenedores, y en segundo lugar, la propia fideicomitente.

Patrimonio del Fideicomiso. Se integró por las aportaciones iniciales, así como por el monto de la emisión que el fiduciario recibió de la institución bancaria, con las cantidades que aportó la fideicomitente al fideicomiso como eran los certificados de depósito, con el producto amparado por los certificados de depósito transmitidos por la fideicomitente al fideicomiso, con los derechos al cobro elegibles cedidos por la fideicomitente al fideicomiso, con las cantidades entregadas por los clientes elegibles al fiduciario, al amparo de los derechos al cobro fideicomitados; con las cantidades que reciba el fiduciario al amparo de las cartas de crédito fideicomitidas, y con los productos financieros derivados de la inversión de cualquier cantidad que forme parte del patrimonio fideicomitado.

Fines del Fideicomiso. El fideicomiso tenía como finalidad fundamental que el fiduciario garantizara con el patrimonio fideicomitado, el pago exacto y oportuno de todas y cada una de las cantidades que por concepto de suma principal, intereses y demás accesorios adeude la fideicomitente a los tenedores de los pagarés, así como el cumplimiento exacto y oportuno de todas y cada una de las obligaciones que le derive al fideicomitente conforme al convenio de emisión y suscripción de pagarés, del contrato de colocación, del contrato de agencia y al contrato de fideicomiso.



Para ello fueron fines específicos del fideicomiso:

- Que el fiduciario mantuviera los certificados de depósito fideicomitados.
- Que el fiduciario mantuviera los derechos al cobro fideicomitados.
- Que el fiduciario recibiera las cantidades pagaderas por los clientes elegibles de que se trate conforme a los derechos al cobro fideicomitados.
- Que el fiduciario recibiera las cantidades pagaderas por las instituciones de crédito de que se trate conforme a las cartas de crédito fideicomitadas, y ejercitara todos los derechos que le derivaran de dichas cartas de crédito fideicomitadas.
- Que el fiduciario transmitiera a la fideicomitente la propiedad de certificados de depósito fideicomitados.
- Que el fiduciario entregara a la fideicomitente aquellas cantidades que debieran ser entregadas, en los términos que se mencionan en la cláusula entrega de fondos a la fideicomitente.
- Que el fiduciario administrara todos los fondos, productos o frutos en efectivo que en cualquier momento formaran parte del patrimonio fideicomitado, invirtiendo las cantidades líquidas, hasta en tanto debieran ser aplicadas conforme lo dispuesto en el fideicomiso, en instrumentos denominados en Dólares americanos que autorice el Comité Técnico.
- Que el fiduciario de acuerdo con lo previsto en el Fideicomiso y en nombre y representación del fideicomitente, entregue al Representante las cantidades correspondientes.



- Que el fiduciario, en el evento de que ocurriera una causa de incumplimiento conforme al convenio de emisión y suscripción de pagarés y sea instruido por el representante para dicho efecto, procediera en los términos previstos en el fideicomiso.
- Que el fiduciario, una vez hechos total e irrevocablemente todos los pagos que debieran hacerse a los tenedores de los pagarés y una vez hecha total e irrevocablemente la amortización de todos los pagarés, y una vez pagadas todas las demás cantidades pagaderas conforme al fideicomiso, incluyendo, sin limitar, todos los pagos que deban hacerse al fiduciario, procediera a la extinción del fideicomiso y entregara, cediera o transfiriera a la fideicomitente cualquier cantidad, bien o derecho que forme parte del patrimonio fideicomitado en dicho momento.
- Que el fiduciario suscribiera todos los documentos, contratos y convenios y llevara a cabo cualquier acto que fuera necesario para cumplir con los fines del fideicomiso.

Cantidades en efectivo. Establecía que todas las cantidades en efectivo que recibió el fiduciario por cualquier causa conforme al fideicomiso, debían ser depositadas en una cuenta bancaria que para tal efecto le aperturó un banco con sucursal en Nueva York, y convertir al tipo de cambio correspondiente la cantidad que fuese entregada al fiduciario en cualquier moneda distinta al dólar americano.

Derechos al cobro fideicomitados. La fideicomitente convino en notificar a cada uno de sus clientes elegibles con los que celebró un contrato en relación con el que se generaron derechos al cobro fideicomitados, dentro del plazo



convenido, a efecto de que todos y cada uno de los pagos que efectuara el cliente elegible a cuenta de dichos derechos al cobro fideicomitados, fueran hechos a la orden del fiduciario, en dólares americanos y en fondos libremente transferibles el mismo día, acreditándolos a la cuenta bancaria.

Si por cualquier motivo la fideicomitente recibiera de cualquier cliente elegible, o de cualquier tercero por cuenta de dicho cliente elegible, cualquier pago en relación con cualquier derecho al cobro fideicomitado, la fideicomitente convenía en depositar de inmediato las cantidades que hubiera recibido en la cuenta bancaria.

La fideicomitente debía garantizar en forma incondicional y absoluta la existencia y legitimidad de los derechos al cobro fideicomitados, garantía que estaría vigente en todo momento hasta que fueran pagadas al fiduciario todas las cantidades pagaderas por los clientes elegibles respectivos.

Si por cualquier causa algún cliente elegible dejara de pagar oportunamente una parte o la totalidad de la suma pagadera conforme a cualquier derecho al cobro fideicomitado, entonces, el valor del patrimonio fideicomitado se tendría por reducido en una cantidad igual al saldo insoluto de dicho derecho al cobro fideicomitado.

La fideicomitente no permitiría, sin el previo consentimiento del Comité Técnico, que ocurriera alguna modificación, terminación, dispensa o consentimiento a cualquiera de los contratos en relación con los cuales se generen derechos al cobro fideicomitados.



La fideicomitente convenía, en relación con los derechos al cobro fideicomitados, en no crear ni permitir la existencia de gravamen o limitación de dominio de cualquier clase sobre los mismos.

La fideicomitente, también convenía expresamente en llevar a cabo todas las gestiones que fueran necesarias, con el fin de que se lograra el cobro puntual y oportuno de todos los pagos que debían hacer los clientes elegibles al amparo de los derechos al cobro fideicomitados.

Cartas de crédito fideicomitidas. En relación con cada carta de crédito fideicomitada, la fideicomitente convino expresamente en llevar a cabo todos los actos que fueran necesarios y entregó a la institución de crédito de que se tratara todos los documentos requeridos, con el fin de que la carta de crédito fideicomitada pudiera ser negociada en su totalidad por el fiduciario.

Venta de Producto. La fideicomitente estaba facultada para concertar la venta de productos amparados por certificados de depósito fideicomitados, de acuerdo a:

Cada venta de producto debería documentarse a través de un contrato, que establecía las características del producto, precio y forma de pago, así como la fecha de entrega del producto.

El fiduciario revertiría la propiedad a la fideicomitente del certificado de depósito fideicomitado que amparara el producto respecto del cual hubiera concertado una venta con un cliente siempre y cuando, la relación entre el valor del patrimonio fideicomitado al saldo insoluto de la suma principal de los pagarés, fuera de por lo menos uno a uno.



La fideicomitente se obligaba a entregar al cliente de que se tratase, el producto que estuviera amparado por cualquier certificado de depósito fideicomitado liberado por la fiduciaria de acuerdo a las condiciones que se establecían en el contrato que la fideicomitente celebrara con el cliente.

Pago de los pagarés. La fideicomitente instruyó al fiduciario, para que 5 días hábiles internacionales antes de cada fecha de pago, entregara al Agente de pagos las sumas pagaderas por la fideicomitente a los tenedores de los pagarés en la fecha de pago establecida, incluyendo sin limitar, principal, intereses y demás accesorios conforme al convenio de emisión y suscripción.

Entrega de Fondos a la fideicomitente. Se especificaron las condiciones bajo las cuales el fiduciario podía entregar a la fideicomitente, las cantidades que mantuviera en la cuenta bancaria, siempre y cuando se cumpliera con lo siguiente:

- El Representante no hubiera comunicado al fiduciario que ha ocurrido y subsiste una causa de incumplimiento.
- El saldo de la cuenta bancaria fuera igual o mayor a una cantidad igual al monto que debía ser pagado por la fideicomitente a los tenedores de los pagarés, en la fecha de pago inmediata siguiente.
- La proporción que guardara el valor del patrimonio fideicomitado, una vez restadas las cantidades que se le entreguen a la fideicomitente, respecto de la suma principal de los pagarés, fuera igual o mayor de 1 a 1.

Comité Técnico. Se debía constituir un comité técnico integrado por miembros propietarios y sus respectivos suplentes.

Cada uno de los integrantes del comité técnico tenía voz y voto en las sesiones



La fideicomitente se obligaba a entregar al cliente de que se tratase, el producto que estuviera amparado por cualquier certificado de depósito fideicomitado liberado por la fiduciaria de acuerdo a las condiciones que se establecían en el contrato que la fideicomitente celebrara con el cliente.

Pago de los pagarés. La fideicomitente instruyó al fiduciario, para que 5 días hábiles internacionales antes de cada fecha de pago, entregara al Agente de pagos las sumas pagaderas por la fideicomitente a los tenedores de los pagarés en la fecha de pago establecida, incluyendo sin limitar, principal, intereses y demás accesorios conforme al convenio de emisión y suscripción.

Entrega de Fondos a la fideicomitente. Se especificaron las condiciones bajo las cuales el fiduciario podía entregar a la fideicomitente, las cantidades que mantuviera en la cuenta bancaria, siempre y cuando se cumpliera con lo siguiente:

- El Representante no hubiera comunicado al fiduciario que ha ocurrido y subsiste una causa de incumplimiento.
- El saldo de la cuenta bancaria fuera igual o mayor a una cantidad igual al monto que debía ser pagado por la fideicomitente a los tenedores de los pagarés, en la fecha de pago inmediata siguiente.
- La proporción que guardara el valor del patrimonio fideicomitado, una vez restadas las cantidades que se le entreguen a la fideicomitente, respecto de la suma principal de los pagarés, fuera igual o mayor de 1 a 1.

Comité Técnico. Se debía constituir un comité técnico integrado por miembros propietarios y sus respectivos suplentes.

Cada uno de los integrantes del comité técnico tenía voz y voto en las sesiones



del mismo, las cuales se celebraban en cada ocasión en que fueran convocadas por cualquiera de sus miembros, en el entendido que el Comité Técnico debería reunirse por lo menos una vez cada tres meses en año calendario.

Facultades del Comité Técnico. Se establecieron como facultades las siguientes:

- Aprobar a aquellos almacenes generales de depósito que pudieran emitir certificados de depósito que fueran elegibles para ser fideicomitidos conforme al fideicomiso.
- Determinar los clientes que fueran clientes elegibles, y en su caso, determinar que clientes elegibles dejaron de serlo para efectos del fideicomiso.
- Determinar los instrumentos financieros en los que se deberían invertir las cantidades que formaran parte del patrimonio fideicomitado.
- En su caso, autorizar la modificación, terminación, dispensa o consentimiento a cualquiera de los contratos en relación con los cuales se generaran derechos al cobro fideicomitados.
- Aprobar a terceras personas como vendedores de producto.
- En general, instruir al fiduciario para el cumplimiento de los fines del fideicomiso.

Causas de Incumplimiento conforme a los pagarés. En el supuesto de que ocurriera y subsistiera cualquier causa de incumplimiento conforme a los pagarés, y el Representante diere aviso por escrito al fiduciario indicando que



ocurrió una causa de incumplimiento conforme al convenio, que el Representante o los tenedores de los pagarés decidieron declarar el vencimiento anticipado del plazo para el pago de la suma principal insoluta de los pagarés, de los intereses devengados y no pagados y de las demás cantidades pagaderas por la fideicomitente conforme a los pagarés, denominadas las cantidades insolutas, y que la fideicomitente no hubiere pagado en su totalidad las cantidades insolutas, entonces, el fiduciario debía de inmediato notificar por escrito a la fideicomitente a fin de que ésta pagara de inmediato las cantidades insolutas en su totalidad a los tenedores de los pagarés, en el entendido que, de no hacerlo dentro de los días hábiles que se fijaran, siguientes a la fecha en que la fideicomitente reciba dicha notificación del fiduciario, el fiduciario debía llevar a cabo las siguientes acciones, sin que se requiera de mandamiento o resolución judicial, ni presentación, requerimiento, protesto o notificación alguna a la fideicomitente, excepto la notificación antes referida:

- Debía entregar al Representante las cantidades que en ese momento mantuviera en la cuenta bancaria, para ser aplicadas por el Representante conforme al convenio de emisión y suscripción de pagarés.
- Debía entregar al Representante las cantidades que recibiera de los clientes elegibles al amparo de los derechos al cobro fideicomitados, tan pronto como las recibiera, para ser aplicadas por el Representante conforme al convenio de emisión y suscripción de pagarés.
- Debía entregar al Representante las cantidades que reciba de cualquier institución de crédito al amparo de las cartas de crédito fideicomitidas, tan pronto como las recibiera, para ser aplicadas por el Representante conforme al convenio de emisión y suscripción de pagarés.



- Procedería, directamente o a través de terceras personas que sean aprobadas por el comité técnico, a vender el producto amparado por los certificados de depósito fideicomitidos, y debía entregar al Representante las cantidades que recibiera por dicha venta, tan pronto como las recibiera, para ser aplicadas por el Representante conforme al convenio de emisión y suscripción de pagarés.

Impuestos. Todos los impuestos que se originaran con motivo de la celebración y administración del fideicomiso, así como los que se derivaran con motivo del cumplimiento de los fines del fideicomiso, serían cubiertos por la fideicomitente.

Rendición de Cuentas. El fiduciario debía informar por escrito mensualmente al comité técnico, a la fideicomitente y al Representante del estado en que se encuentre el valor del patrimonio fideicomitado.

Defensa del Patrimonio Fideicomitado. La fideicomitente tenía la obligación de avisar por escrito al Fiduciario y al Comité Técnico de cualquier situación de que tuviera conocimiento que pudiera afectar al patrimonio fideicomitado, y el Comité Técnico tenía el derecho de designar las personas que se debían encargar de ejercer los derechos derivados del mismo y que procedieran a su defensa, caso en el cual el fiduciario no respondería de la actuación de las personas designadas, siendo su única obligación otorgar a éstas los poderes y entregarles los documentos que al efecto requirieran, en la inteligencia que, los honorarios y gastos de dichos apoderados eran cubiertos en su integridad por la fideicomitente.

En caso de urgencia, el fiduciario debía llevar a cabo los actos indispensables para conservar el patrimonio fideicomitado y los derechos derivados de éste, sin perjuicio de la facultad del comité técnico de que se designara el apoderado a



que se refiere el párrafo anterior.

Duración del Fideicomiso. El fideicomiso estaría vigente hasta la fecha en que se hayan pagado íntegramente todas y cada una de las cantidades que por concepto de principal, intereses y demás accesorios adeudara la fideicomitente a los tenedores de los pagarés y se hubieren cumplido todas y cada una de las obligaciones que le derivaran a la fideicomitente conforme al convenio de emisión y suscripción de pagarés, y al fideicomiso.

Notificaciones. A menos que en el fideicomiso se estipulara lo contrario, las notificaciones o avisos que se contemplaban en el mismo, se deberían hacer por escrito y se enviaban por telefax, ó se entregaban a cada parte del fideicomiso en su domicilio o número de telefax.

Honorarios, comisiones y gastos. La fideicomitente convino en pagar todos los costos y gastos que se originaran en relación con la elaboración, suscripción y administración del fideicomiso y de las operaciones previstas en el mismo, así como de cualquier otro documento que se debía suscribir y/o entregar.

Cesión. La fideicomitente no podía ceder los derechos y/o obligaciones que le derivaban del fideicomiso sin el previo consentimiento otorgado por escrito por el Representante, si la fideicomitente adeudaba cualquier cantidad al fiduciario conforme a lo estipulado en el fideicomiso.

Jurisdicción y Ley aplicable. Para la interpretación y cumplimiento del fideicomiso, la fideicomitente y el fiduciario se sometieron a las leyes y a la jurisdicción de los tribunales competentes del Distrito Federal, México, renunciando expresamente a cualquier otro fuero que por razón de su domicilio presente o futuro, o por cualquier otra causa, pudiera llegar a corresponderles.



4.4. Ventajas del Fideicomiso de Garantía.

En términos generales, es claro que el fideicomiso de garantía es un acto jurídico en donde la agroindustria transmitió bienes y derechos al fiduciario, para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones, derivadas de la emisión de los pagarés, a favor de los tenedores de dichos pagares, conocidos como fideicomisarios en primer lugar.

Actualmente, este tipo de negocios tiene mucha aceptación en el Sistema Financiero Mexicano, en virtud de la seguridad que proporciona esta figura jurídica a los acreedores, para la recuperación de los créditos otorgados, ya que los bienes y/o derechos dados en garantía salen del patrimonio de los fideicomitentes/deudores y quedan en propiedad fiduciaria, convirtiéndose en un patrimonio autónomo, lo cual facilita su ejecución en caso de incumplimiento de los deudores.

Este tipo de fideicomiso, es por su naturaleza un contrato accesorio porque casi siempre se liga a la obligación principal pactada en un contrato de crédito, en este caso, fue ligado tanto al convenio de emisión y suscripción de pagarés, como a los contratos de Colocación y de Agencia; por lo que el fideicomiso de garantía siguió la suerte del negocio principal, ya que una vez cumplido con lo pactado en el convenio de emisión y suscripción de pagarés, el fideicomiso se extinguió.

También es importante destacar el carácter que tiene el fideicomiso en términos generales como instrumento para canalizar recursos productivos en el ámbito tanto público como privado. Sin embargo un elemento que no debe perderse de vista es que el fideicomiso permite concretar transacciones financieras que están inmersas en el contexto de la economía nacional e internacional, como es el caso que nos



ocupa, lo que obliga a estar pendientes del comportamiento de las variables macroeconómicas por su impacto principalmente en documentos cotizados en moneda extranjera.

En el caso específico de la agroindustria una vez que se establecieron las obligaciones y responsabilidades en el contrato de garantía jamás se consideró la posibilidad de una crisis económica con la magnitud de la que se presentó en diciembre de 1994, los efectos para la agroindustria fueron trascendentales, su deuda creció exponencialmente, llevando a renegociar las condiciones de las obligaciones contraídas, toda vez que no se previó en los compromisos pactados un fenómeno que alterará sensiblemente el comportamiento de las variables macroeconómicas y en su momento recurrir a instrumentos de cobertura financiera que garantizaran el tipo de cambio de los pagarés emitidos.

Vale la pena precisar que bajo estas circunstancias el problema no radicó en el fideicomiso de garantía, sino más bien en el desconocimiento de opciones financieras de cobertura, que permitieran a la agroindustria protegerse de movimientos no anticipados del tipo de cambio del peso mexicano respecto al dólar.

Resumiendo, las ventajas de constituir un fideicomiso son:

- En virtud de que los bienes salen del patrimonio del fideicomitente, estos no podrán ser sujetos de embargos o nuevos gravámenes, adicionalmente, en caso de que el fideicomitente se declare en suspensión de pagos, los bienes fideicomitados no quedan sujetos al juicio de suspensión respectivo.
- La ejecución de la garantía fiduciaria es más expedita que la ejecución de la garantía hipotecaria o prendaria, ya que las partes pactan un procedimiento



convencional de ejecución, que se incluye dentro del propio contrato, evitando un procedimiento judicial que generalmente es lento y costoso.

- Proporciona mayor seguridad en el cumplimiento de las obligaciones, el acreedor no está obligado a promover un juicio para ejecutar la garantía, puesto que ésta será ejecutada por el propio fiduciario.

La regulación fiscal aplicable, no considera la transmisión de propiedad en la formalización de este tipo de fideicomisos, así como su reversión al fideicomitente, como una enajenación de bienes, por lo que no causa impuestos tanto por traslado de dominio, como el impuesto sobre la renta, ya que el fideicomitente siempre se reserva el derecho de readquirir la propiedad de los bienes. Es importante señalar, que en caso de que se efectúe la ejecución de la garantía, sí se causarían los impuestos cuando el fiduciario transmita la propiedad de los bienes a un tercero.



CAPITULO 5

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Partiendo de la complejidad que presenta la agricultura mexicana, como resultado de un proceso histórico, y que se observa en el hecho de que existen numerosas unidades productivas donde imperan las relaciones no capitalistas (campesinas), con recursos escasos, frente a unidades agrícolas capitalistas que aportan la mayor parte de la producción agrícola nacional. Esta heterogeneidad ha determinado diferentes mecanismos de acumulación de capital.

El surgimiento y consolidación de sectores dinámicos en la producción agrícola ha obedecido a distintas exigencias en diferentes periodos dentro de una estrategia general de desarrollo de la economía, al mismo tiempo que funcionó como punto de partida para la predominancia de la agricultura capitalista en ciertas regiones del país.

El rasgo predominante de la política agrícola fue, en su momento, incrementar la producción nacional, a través de dar privilegios a productores y regiones definidas, construyendo obras de riego, creando infraestructura, modificando las políticas de crédito, realizando extensión agrícola y fijando precios de garantía, que beneficiaron relativamente a ciertos cultivos respecto a otros.

Mientras que por otro lado, dio existencia a un campo mexicano que presenta una serie de problemas de muy difícil solución como son la productividad, la pobreza de amplios sectores, la alimentación, la captación o pérdida de divisas, la escasa generación de empleos, la migración reflejada en la desintegración de familias y de pueblos fantasmas y los desequilibrios regionales, entre otros.



La crisis agropecuaria profundizó los desequilibrios internos y provocó efectos multiplicadores adversos sobre otras ramas importantes de la economía nacional. El desplome del volumen agregado del empleo y del ingreso rurales no sólo ha significado agravamiento en la miseria en el campo, sino también contracción en la demanda efectiva de productos de la industria y, en consecuencia, disminución de la producción, la inversión y el empleo en las ramas manufactureras que producen bienes de producción y de consumo para el agro.

Las fuentes de financiamiento restringieron su cobertura y se tornaron más selectivos después de la crisis registrada en diciembre de 1994 y cuyos efectos fueron más crudos en una gran cantidad de productores que en muchos de los casos pasaron a abultar los niveles de cartera vencida tanto de la banca de desarrollo como la comercial, la incertidumbre fue mayúscula ante el riesgo de perder sus bienes y su capacidad de emprender nuevos proyectos.

La economía nacional resintió el mal manejo del modelo de desarrollo, que en gran medida llevó al desmantelamiento de numerosas unidades productivas ante una política agropecuaria y financiera que paulatinamente se fue ausentando.

Particularmente en el ámbito financiero, el Gobierno Federal orientó recursos al fomento de actividades que ha considerado prioritarias, a través de los llamados fondos o fideicomisos de fomento económico, como mecanismos financieros especializados, que complementan a los recursos y capacidades del sistema bancario, mediante operaciones de redescuento de créditos otorgados por los bancos en ciertas condiciones de monto, tasa de interés y beneficiarios seleccionados.

Los fideicomisos más importantes se encuentran vinculados operativamente al propio sistema bancario como intermediario en el apoyo de ciertos sectores de



actividad económica: en más de un sentido, el éxito de la política de crédito preferencial selectiva depende de la capacidad, conveniencia, prácticas operativas y criterios de decisión con que actúan las instituciones bancarias, esta situación es desde luego condicionante para el desempeño de los fideicomisos que emplean a los bancos como intermediarios operativos.

Lo anterior ha tenido gran trascendencia, pues el ámbito de actuación de los fideicomisos de fomento comprende una gran diversidad de actividades económicas, entre las que destacan las pesqueras, mineras, agropecuarias y forestales, incluidas las llamadas agroindustrias; las industriales en diversas ramas, y tamaños de empresas; ciertos sectores del comercio, el financiamiento de las exportaciones y la sustitución de importaciones; la construcción de vivienda, el desarrollo tecnológico, etc., aplicando diversas modalidades de crédito, de garantías o avales, de participación en capital de riesgo o de coinversiones, de apoyos de capacitación y asistencia técnica que con diversa amplitud e intensidad significan un abanico de posibilidades, bajo ciertas condiciones de accesibilidad para el financiamiento de los proyectos y la operación corriente de las empresas.

El problema se suscita en las prácticas bancarias y de los fideicomisos de operación directa, el otorgamiento de créditos se basa en criterios y condiciones que únicamente pueden ser satisfechos por unidades económicas que han alcanzado un grado de capitalización que excede considerablemente el monto de crédito y así constituir garantías materiales amplias que respalden la decisión de otorgar financiamiento y que además son las menos. Esta situación no es privativa de los fideicomisos públicos también es extensiva a los fideicomisos privados. Es decir, si no hay solvencia moral y económica no es sujeto de financiarse.



La situación no es reciente y se ha convertido en una permanente limitante para que el fideicomiso se haga extensivo y esto se explica porqué se habló de una serie de requisitos que le dan esa capacidad de respaldar cualquier financiamiento que se obtenga, por lo que una gran mayoría de las unidades económicas encuentran severos obstáculos para lograr acceso efectivo, entre los que sobresalen:

- La deficiente integración jurídica de la empresa.
- Antecedentes contables y pro forma.
- La capacidad de pago de las empresas, sustentada generalmente en un proyecto de inversión.
- Las garantías materiales que respalden el financiamiento que se otorgue.
- La solvencia moral y económica de los solicitantes.
- La conveniencia que represente la elegibilidad de los proyectos para la colocación de fondos.
- Capacidad administrativa o experiencia de los administradores.
- Comportamiento histórico de la empresa.

Ante esta situación se debe tener en cuenta que en una primera etapa de fomento a la aplicación del fideicomiso este debe ser parte de una estrategia global de capitalización lo cual no implica que pueda ser considerado como un instrumento autónomo.



Ciertamente, quizá en un primer momento solo sea utilizado por las unidades productivas que realmente reúnan los elementos que explícitamente señala el marco jurídico, pero a medida de que se realicen reformas a la Leyes para crear expresamente un fideicomiso de garantía que permita establecer garantías mobiliarias sobre mercancías y bienes a futuro, se fomentará el uso de este tipo de instrumentos financieros.

Para el desarrollo de las unidades productivas, tal vez se requiera establecer ajustes pertinentes en la reglamentación y muy probablemente adicionar un programa crediticio que complemente la acción de los fideicomisos para cubrir las ramas de actividad económica que han sido desatendidas.

En cuanto a la operación selectiva para empresas del sector, el camino más expedito sería establecer un **FONDO DE FOMENTO** como mecanismo de redescuento para financiar las operaciones que realicen los fideicomisos de fomento y el sistema bancario, bajo términos y condiciones que al efecto se les fijen, este mecanismo complementario y los propios fideicomisos podrían ofrecer a la banca intermediaria apoyos ampliados de garantías para concederse conjuntamente con el descuento de los créditos o préstamos que se otorguen.

La constitución de fideicomisos es un mecanismo probado para competir por recursos frescos en el mercado financiero nacional e internacional, no obstante que se tienen riesgos que pueden ser acotados.



5.1. GUÍA INDICATIVA.

Antes de abordar el punto que nos ocupa, quiero resaltar que la guía que se presenta a continuación, es la concreción de la experiencia laboral que durante 13 años obtuve, en los diversos puestos que desempeñe en el área fiduciaria de una Institución de Banca Múltiple, de las más importantes en el Sistema Financiero Mexicano.

Durante el tiempo que estuve vinculado al diseño y administración de negocios fiduciarios, observe una clara tendencia a que el manejo de estos negocios era casi exclusivo del sector secundario y terciario de la economía, de poca significancia y aplicabilidad en el sector agropecuario, lo cual llamó mi atención.

Por lo anterior y considerando mi formación profesional como Planificador, me llevó a revisar la experiencia de un fideicomiso que garantiza, donde una agroindustria productora de jugo de naranja obtuvo los recursos necesarios para capital de trabajo; lo cual me permitió evaluar el potencial de este tipo de instrumento financiero, sin olvidar las consideraciones que se proponen en el presente trabajo y no obstante que en algunas de sus etapas se requiere de trabajo especializado, también se torna en un área de oportunidad.



Finalmente, la guía que se presenta derivada de la experiencia laboral reúne los elementos, características, variables y sugerencias más importantes a considerar cuando se pretende obtener recursos frescos a través de la emisión de títulos de crédito formalizando la garantía a través de un fideicomiso hecho a la medida.

La guía comprende 4 etapas básicas que están interrelacionadas y que a su vez cada una implica la realización de diversas actividades:

- 1. Evaluación financiera de la unidad productiva.**
- 2. Emisión de títulos de crédito (pagarés).**
- 3. Constitución del fideicomiso de garantía.**
- 4. Establecimiento de coberturas.**

5.1.1. Evaluación financiera de la unidad productiva.

Se realiza a través de un diagnóstico que considere:

- Descripción de la unidad
- Niveles de exportación y ventas
- Precios del producto principal y secundario
- Descripción de las instalaciones y capacidad
- Calidad de(los) producto(s)
- Planta de empleados
- Seguros sobre los activos
- Situación financiera
- Cuestiones legales



5.1.2. Flujo genérico para la emisión de títulos de crédito (pagarés)

Contempla las actividades que tendrán los participantes en el flujo:

Unidad productiva

- Comprueba su solvencia moral (diagnostico)
- Autorización del consejo de administración para emitir y suscribir títulos de crédito
- Produce y procesas sus productos de acuerdo a las ventas que requiere realizar
- Almacena los productos de acuerdo a sus características y recibe el certificado de depósito correspondiente, emitido por una almacenadora habilitada de acuerdo a la Ley
- Transmite en propiedad fiduciaria los certificados de depósito al fideicomiso, como aportación al patrimonio
- Vende y entrega productos a los clientes
- Recibe de los clientes el importe de los productos vendidos
- Envía al fiduciario el importe de los productos vendidos como aportaciones al patrimonio del fideicomiso

Almacenadora

- Emite certificados de depósito a favor de la unidad productiva

Banco / Agente Colocador

- Emite y suscribe pagarés en dólares
- Coloca los pagarés en el mercado
- Entrega al fiduciario el monto de la emisión de los pagarés

Banco / Agente de Pagos

- Liquidada los intereses y capital, en su caso, a los tenedores de los pagarés



Banco / Fiduciario

- Asesora y constituye el fideicomiso
- Administra el fideicomiso de conformidad a los fines
- Entrega al banco agente de pagos el importe de intereses y capital

5.1.3. Constitución del fideicomiso de garantía.

- Asesoría del fiduciario
- Elaboración del contrato de fideicomiso. El contrato deberá estructurarse de manera lógica y ordenada, con el objeto de que no existan dudas respecto de cual fue la intención de las partes y, en consecuencia, cuáles serán las tareas que deberá realizar el fiduciario para dar cumplimiento a los fines del fideicomiso. El contrato generalmente es dividido en:
 - Preámbulo.- Descripción de los antecedentes que dan origen a la constitución del fideicomiso y la relación que guardan con él.
 - Declaraciones.- Señalamiento de los principales características de los participantes en el contrato de fideicomiso.
 - Clausulado.- Describe las responsabilidades de los participantes, con especial énfasis en las labores de administración que debe realizar el fiduciario por cuenta de la unidad productiva con el fin de cumplir con todos y cada uno de los compromisos contraídos tanto con el banco agente, como con los tenedores de los pagarés.



Estructura:

Declaraciones y clausulado en general.

Las declaraciones deberán enunciarse, entre otras que sean necesarias, las siguientes:

Fideicomitente:

- Objetivo o finalidad general
- Escritura de constitución de la sociedad
- Reformas en su caso
- Personalidades y poderes

Fiduciario:

- Personalidad
- Poderes
- Artículo 106-XIX inciso B de la Ley de Instituciones de Crédito

Clausulado General

- Constitución y afectación
- Otorgamiento de recibo de aportaciones
- Aceptación del cargo de fiduciario
- Designación de las partes
- Patrimonio
- Política de Inversión
- Fines del fideicomiso
- Comité técnico
- Defensa del patrimonio del fideicomiso
- Responsabilidad del fiduciario
- Sustitución del fiduciario



- Duración del fideicomiso
- Honorarios del fiduciario
- Gastos
- Domicilios
- Jurisdicción y competencia

Para el caso de los fideicomisos de garantía, además de lo antes señalado, será necesario incluir:

Declaraciones:

- Título de propiedad del bien o derecho
- Características de las obligaciones

Clausulado:

- Procedimiento de ejecución por incumplimiento
- Saneamiento para el caso de evicción
- Posesión
- Notificaciones por incumplimiento
- Derechos corporativos y pecuniarios (para el caso de acciones)
- Obligaciones fiscales
- Honorarios por ejecución
- Ejecución del patrimonio fideicomitado por incumplimiento

Riesgos a cuidar en el Contrato de Fideicomiso de Garantía.

- Constituirlo para garantizar el cumplimiento de obligaciones previamente contraídas, así como, presentes o futuras.



- Invariablemente se deberá incluir una cláusula que contemple la reversión de la propiedad de los bienes y/o derechos fideicomitados, una vez que se cumpla con la obligación garantizada.
- Dentro del contrato de fideicomiso establecer un procedimiento de ejecución de la garantía, mismo que se aplicaría en caso de incumplimiento de la obligación pactada.

5.1.4. Establecimiento de coberturas.

El riesgo de tipo de cambio, se define como la posibilidad de incurrir en un daño o pérdida debido a un suceso que pudiera ocurrir en el futuro, ya sea por cambios en el entorno económico nacional o internacional o por los cambios en las condiciones del mercado o de la competencia. Existen dos vías para proteger los recursos financieros y evitar estar a la deriva de la volatilidad que produce el tipo de cambio del peso mexicano respecto al dólar americano: Utilizar los mercados de derivados o constituir fondos de inversión con fines específicos.

Utilización de mercados de derivados.

Los mercados de derivados se dividen en futuros y opciones. Los contratos de futuros sobre divisas, consisten en tomar el precio de productos genéricos y hacer un cálculo de su valor en el futuro, de esta forma el comprador está protegiéndose de una devaluación o cualquier fluctuación adversa de la moneda, cuando tenga que comprar los dólares físicamente.



Las opciones brindan el derecho de comprar un producto genérico a precio fijo en un lapso acordado. La diferencia entre los futuros y las opciones, consiste en que los futuros aseguran una ganancia en medio de un entorno volátil, mientras que las opciones fijan el precio del producto genérico sin garantizar su ganancia.

De acuerdo a lo anterior y para el caso que nos ocupa, se recomienda el uso de contratos de futuros toda vez que son compromisos estandarizados de entregar o recibir a un mes determinado en el futuro, una divisa con calidad y cantidad especificada, además de que son negociados en bolsas reguladas y garantizados por autoridades competentes.

Estos contratos son utilizados cuando existe la necesidad de comprar un producto físicamente (dólares) a una fecha en el futuro y existe el riesgo de una variación adversa en el precio desde el momento en que se conoce la necesidad de la compra hasta el momento en que se hace la compra física. Para cubrir el riesgo a través de contratos de futuros se deberá adquirir una posición larga por el tiempo que existe el riesgo, con esto se fija el precio del producto por lo que cualquier alza en los precios dará como resultado utilidades que compensarán las pérdidas que se obtienen al mismo tiempo al adquirir los físicos. En el caso de que los precios descieran, la pérdida que se obtiene con los contratos de futuros será compensada con las utilidades en el mercado de físicos. Este tipo de contratos son clasificados como coberturas, ya que a través de ellos se trata de minimizar el riesgo de posibles fluctuaciones adversas en los precios, que pudieran ocurrir desde el momento en que se adquiere la cobertura y la liquidación o vencimiento de ésta.

Hasta hace algunos años los únicos organismos que brindaban futuros eran el Chicago Board of Trade (CBT) y el Chicago Mercantile Exchange (CME). Estos mercados estaban vedados para las pequeñas empresas ya que los contratos que



ofrecían tenían que ser de por lo menos 50,000 dólares. En la actualidad esta clase de contratos pueden ser adquiridos en la Bolsa Mexicana de Derivados (Mexder).

El uso responsable de los contratos de futuros puede resultar de gran utilidad, si se toma en cuenta la ventaja que ofrecen para cubrir la exposición al riesgo; sin embargo, su uso fuera de un entorno efectivo de control puede causar problemas a la empresa, por lo que deben tomarse en consideración los siguientes aspectos:

- Desarrollar políticas, procedimientos y guías detalladas que faciliten la comunicación sobre el grado de riesgo que se desea cubrir.
- Establecer una metodología de medición de riesgos detallada capaz de identificar y cuantificar los riesgos relevantes.
- Definir una estructura de límites apropiadamente diseñada, que identifique y mitigue las pérdidas.
- Establecer claramente que el objetivo de su utilización es cubrir riesgos y en ningún caso especular.

Fondos de inversión con fines específicos.

Otro método de prever la posibilidad de incurrir en una pérdida debido a un suceso que pudiera ocurrir en el futuro por motivo de la volatilidad del tipo de cambio, es a través de la constitución de un fondo de inversión con fines específicos, que pueden ser:

- Anticipación a condiciones inestables en los mercados de crédito o capitales,
- Porque se tienen vencimientos de deuda concentrados en una sola fecha, o para su reestructuración.



En el manejo financiero deberán considerarse los criterios de seguridad y rendimiento, cobertura y liquidez, para que se cuente con la suficiente disponibilidad de los recursos en el momento que se le requiera, vigilando, además, que se usen solamente para los fines para los cuales fue constituido el fondo de inversión, por lo que es recomendable en crear una estricta normatividad.

El constituir un fondo de inversión para fines específicos, obliga a la empresa a realizar una previsión adecuada de su fondeo y disponibilidad de recursos.

5.1.5. Recursos Humanos y conocimientos.

Quizá uno de los factores que ha limitado el uso de los fideicomisos en el sector rural de nuestro país, es el nivel de calificación de los recursos humanos vinculados a este sector y que por lo regular desconocen las ventajas que proporciona y los riesgos que implica el fideicomiso.

La responsabilidad de la administración de los negocios fiduciarios, implica un alto grado de especialización y de riesgo, partiendo de lo señalado por la propia legislación bancaria, al establecer entre otros aspectos el concepto "del buen padre de familia" y la importancia del secreto fiduciario. Esta función requiere de un conocimiento multidisciplinario, ya que en términos generales se deben atender aspectos de carácter jurídico, fiscal, contable, operación bancaria y financiero.

No obstante que este es un factor limitativo, puede ser superado recurriendo a los servicios profesionales de los bancos y de los despachos especializados. Asimismo se constituye en un nicho de mercado donde el planificador para el desarrollo agropecuario ha incursionado.



BIBLIOGRAFÍA

Alianza para el campo. Estudios agrarios en revista de la Procuraduría Agraria. Año 2, núm. 2. Enero-marzo 1996. Pp. 174.

Appendini, Kirsten. La Polarización de la agricultura mexicana: Un análisis a nivel de zonas agrícolas en 1970. Economía Mexicana. Serie Temática Sector Agropecuario. Centro de Investigación y Docencia Económica. México 1983. Pág. 181-215.

Appendini, Kirsten. La transformación de la vida económica del campo mexicano. En el impacto de las políticas de ajuste en el campo mexicano. Plaza y Valdés – ILET. México 1995. Pp. 219.

Arocha, Morton Carlos A. El fideicomiso en México. Ponencia para el seminario sobre el "Fideicomiso para el Financiamiento del Desarrollo" en la Ciudad de Montevideo, Uruguay, organizado por el Banco Central de Uruguay y la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo. 1981. Pp. 165.

Arroyo, Ortiz Juan Pablo, Et al, El sector agropecuario en el futuro de la economía mexicana. Fundación Friedrich Naumann. México, 1991. Pp 230.

Aspe, Armella Pedro. El camino mexicano de la transformación económica. FCE. México 1993. Pp. 214.

Aspe, Armella Pedro. El camino mexicano de la transformación económica. FCE. México 1993. Pp. 215.



Banco de México. Indicadores económicos 1990-1997.

Batiza, Rodolfo. El fideicomiso. Teoría y práctica. Nueva Colección de estudios jurídicos 25, JUS. México. Pp.471.

Borja, Martínez Francisco. El nuevo sistema financiero mexicano. FCE. México 1992. Pp. 262.

Calva, José Luis. El desastre agrícola de México 1982-1989. Modernización y estancamiento. La agricultura latinoamericana en los años noventa. FCE. México 1994. Pág. 121-147.

Cruz, Hernández Isabel. Transformaciones en el financiamiento rural mexicano durante el sexenio salinista –balance y tendencias (1988-1994). Cuadernos Agrarios enero 11-12 diciembre. Nueva época, 1995.

Diario Oficial de la Federación. Programa de Apoyos Directos al Campo. Lunes 25 de julio de 1994.

Gómez, Oliver Antonio. Desarrollo financiero y crecimiento económico. Las experiencias de México y otros países latinoamericanos. FCE. México 1982. Pp. 129.

Gómez, Oliver Antonio. Desarrollo nacional y el papel del sector agropecuario. Versión completa de la conferencia presentada el 28 de marzo de 1995 en el Congreso Nacional Agropecuario celebrado por la Universidad Autónoma de Chapingo. MIMEO. Pp.78.



Ibarra, David. Problemas institucionales y financieros de la agricultura. Revista de Comercio Exterior. Vol.45, Núm. 9, septiembre de 1995. México. Pág. 639-651.

Instituto Fiduciario BANCOMER. Manual de servicios fiduciarios. México, 1997. Pp.187.

Instituto Tecnológico Autónomo de México. Carpeta de trabajo del Diplomado en Servicios Fiduciarios. 1998. Pp.450.

Lagunagómez, Domínguez. Apuntamientos sobre Derecho Bancario Mexicano. Universidad Veracruzana. Veracruz, 1986. Pp. 87.

Ley General de Instituciones de Crédito. Ediciones Delma. Decimonovena edición. Julio de 1997. Pp. 594.

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito. Ediciones Delma. Decimonovena edición. Julio de 1997. Pp. 594.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Ediciones Delma. Decimosexta edición. Julio de 1997. Pp.102.

Maydón, Garza Marín. La banca de fomento en México. Nacional Financiera y FCE. México 1994. Pp. 268.

Montemayor, Seguy Rogelio. Apertura externa y crisis financiera. Revista de Comercio Exterior. Vol.45, Núm. 9, septiembre de 1995. México. Pág. 658-664.

Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. México 1983. Pp. 430.



Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. México 1989. Pp. 143.

Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. México 1995. Pp. 176.

Poder Ejecutivo Federal. PROCAMPO. Julio de 1994. Pp. 42.

Poder Ejecutivo Federal. Programa Sectorial Agrario 1995-2000. Enero de 1996. Pp.108.

Rodríguez, Ruíz Raúl. El fideicomiso. ECASA. México 1993. Pp.289.

Salinas, Callejas Edmar. El financiamiento del sector agropecuario en México, 1988-1994. Revista de Comercio Exterior. Vol. 45. Núm. 1, enero de 1995. Pp. 95.

Santoyo C., V. Horacio, Et. Al. Tendencias del financiamiento rural en México. Rev. Comercio Exterior, Vol. 45. Núm. 12, diciembre de 1997. Pp. 1011-1017.

Secretaria de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Programa de Apoyos Directos al Campo. Mimeo. México 1995. Pp. 43.