

## REVISTA MEXICANA DE AGRONEGOCIOS

**SERVICIOS FINANCIEROS RURALES: UN NEGOCIO  
NECESARIO**Diego Esteban Platas Rosado<sup>1</sup>, Guadalupe Arcos Medina<sup>2</sup>, Arturo Pérez Vázquez<sup>3</sup>**Rural Financial Services: A Necessary Business****ABSTRACT**

This work aims to analyze the importance of provision rural financial services, as well as the opportunity as a business presents this finance market segment. The problem of financial services in rural areas is presented, while reviewing existing supply and demand and raises the incursion into the business of credit and rural savings for the unemployed, professionals with experience in various fields of knowledge as a window of opportunity arises. The institutional support that exists for the creation, training, strengthening or expansion of rural financial intermediaries is also reviewed.

**Key words:** Rural financial services, Business opportunity.

**RESUMEN**

El objetivo de este trabajo es analizar la importancia que tiene la prestación de servicios financieros rurales dentro del paradigma de la nueva ruralidad, así como la oportunidad que como negocio presenta este segmento de mercado de las finanzas. Se plantea la problemática de ofertar servicios financieros en el sector rural, a la vez que se analizan la oferta y la demanda existente y se propone como una ventana de oportunidad la incursión en el negocio del crédito y el ahorro rural, para los profesionistas del ramo, con experiencia en diversos campos del conocimiento. Se revisan los apoyos institucionales que existen para la creación, capacitación, fortalecimiento o expansión de los intermediarios financieros rurales.

**Palabras clave:** Servicios financieros rurales, oportunidad de negocio.

**INTRODUCCIÓN**

Los mercados financieros rurales no funcionan adecuadamente por varias razones, entre ellas los riesgos que enfrentan las actividades económicas del sector agropecuario, como son climatológicos, altibajos de precios, estacionalidad de la producción; problemas de la información asimétrica, que de acuerdo con Wenner y Proenza (2002), se presentan cuando una de las partes de una transacción tiene más información que la otra. Es decir, el prestamista no conoce la voluntad y capacidad de pago del prestatario, de ahí que no pueda diseñar un contrato que responda a sus características y asegure el pago al 100%. También el prestatario no conoce toda la gama de posibilidades existentes para acceder al crédito o cual del ellos presenta mejores condiciones para su adquisición.

<sup>1</sup>Profesor Investigador Asociado. Colegio de Postgraduados, Campus Veracruz. Programa en Agroecosistemas Tropicales. [dplatas@colpos.mx](mailto:dplatas@colpos.mx). Correspondencia al primer autor.

<sup>2</sup>Estudiante de Maestría. Programa de Agroecosistemas Tropicales. Colegio de Postgraduados Campus Veracruz. Km. 88.5 Carr. Veracruz - Xalapa. Predio Tepetates. Municipio Manlio Favio Altamirano, Veracruz, México. CP 9169. [garcos@colpos.mx](mailto:garcos@colpos.mx).

<sup>3</sup>Profesor Investigador Asociado. Colegio de Postgraduados, Campus Veracruz. Programa en Agroecosistemas Tropicales. [parturo@colpos.mx](mailto:parturo@colpos.mx)

Otro aspecto es el relacionado con los altos costos de transacción, entre los que se incluyen todos los costos financieros, a excepción del interés, relacionados con la autorización, proceso, desembolso y recuperación de un crédito, y el manejo del riesgo, que incluye factores como los rendimientos, los precios, factores climatológicos, etc. Adicional a ello, la dispersión espacial y/o geográfica agudiza su efecto en las actividades agropecuarias y limitan de sobremanera el acceso a los servicios financieros formales.

Por otro lado dentro del paradigma de la nueva ruralidad, la población rural ya no es exclusivamente productora de alimentos y materia prima, sino de una gama diversa de bienes y servicios, que muchas veces se producen y consume en la misma comunidad pero que requieren una transacción financiera. Además que actualmente se les considera como manejadores de los recursos naturales y productores de bienes y servicios medio ambientales. Esto les da una nueva capacidad de negociación y pago incluyendo otras garantías.

Por ello, en las últimas dos décadas, se ha dado particular importancia al fomento, capacitación y fortalecimiento de los intermediarios financieros en el área rural, en el marco jurídico de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, y en apego a los requerimientos de los organismos internacionales donantes o promotores del desarrollo de los países, como son el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) o el Banco Mundial.

Bajo este contexto, el objetivo de este trabajo es plantear la necesidad de que se fortalezca la presencia de servicios financieros en el área rural, bajo una perspectiva de largo plazo, de compromiso social y de sostenibilidad financiera.

## **DESARROLLO**

¿Por qué es importante el desarrollo del sector financiero, en general y en particular el ámbito rural? King y Levine (1993) señalan que su importancia se ubica en al menos tres elementos. Primero, libera el potencial económico de la población de proporciones mayor y está directamente relacionado con la aceleración del crecimiento económico. Segundo, la falta de servicios financieros dificulta la creación de nuevas empresas, así como la expansión y modernización de las existentes, generando desigualdad de ingresos y por último, la mejora de la intermediación financiera rural, puede ser un factor que contribuya a aliviar la pobreza rural, siempre y cuando se haga acompañar de políticas macroeconómicas y sectoriales apropiadas y pertinentes.

Mansell (1995) refiere que uno de los avances más recientes e importantes en el campo del desarrollo económico es el “enfoque de los servicios financieros”, el cual afirma que la extensión y calidad de ellos (ahorro, crédito, pago y seguros) son claves para el crecimiento económico.

Esta discusión recobra fuerza al reconocerse que en el ámbito rural ya existe un buen número de servicios financieros y en las peores condiciones para los usuarios. Créditos a la producción pero sobre todo al consumo son comunes en las comunidades pequeñas. Los prestamistas, que en promedio cobran el 10% mensual de intereses, las tiendas de abarrotes y materiales de construcción que obtiene más ingresos por los servicios del crédito a través de los precios, que por los mismos productos que venden, los muebleros, los aboneros, las uniones de créditos y grupos solidarios; y las casas de empeños que en los últimos años se han multiplicado exponencialmente. Las casas de cambio, como receptoras de remesas, también han sido un gran negocio en México y algunos países de Latino América.

¿Cuáles son los factores que limitan la oferta de los servicios financieros en el área rural? El Banco Interamericano de Desarrollo, sintetiza esta situación en una triada de problemas generalizados – riesgo absoluto, información imperfecta y elevados costos de transacción (Wenner, 2002). Además de estos factores, Caro (2003) añade que los agentes de crédito, sobre todo las instituciones formales de crédito, perciben a los pequeños productores como con baja capacidad de pago, baja tecnología y con problemas serios de comercialización. Complementariamente carecen de garantías suficientes y de registros contables para soportar un proyecto de inversión.

Lo anterior se debe a la concepción del habitante rural como únicamente productor agropecuario. Pero esto ya no es así, en México más del 50% del ingreso familiar promedio en la zona rural no proviene de actividades agropecuarias, e incluso muchas de ellas se realizan fuera de la comunidad.

A pesar de este contexto adverso, resulta conveniente revisar la demanda y la oferta de los servicios financieros en el ámbito rural.

En este sentido, la demanda, según plantea Cruz (2007), puede determinarse desde tres enfoques, considerando dos dimensiones, la territorial y la diversidad/tipología de actores en el medio rural. El primer enfoque, sintetizado, señala que existen 9.5 millones de productores susceptibles de ser bancables, es decir, ser usuarios de los servicios financieros rurales. En otras palabras, existen 6 millones de familias en México en el medio rural que podrían requerir de algún servicio financiero básico.

El segundo enfoque, parte del número de unidades de producción rural, que en el país ascienden a 5.3 millones, de las cuales el 77.5 % poseen terrenos con menos de 5 ha. Pero presentan las mismas necesidades de recursos financieros, a corto plazo.

El tercer enfoque, puede estimar la demanda en función de número de transacciones realizadas, incluyendo solo las operaciones por concepto de recepción de remesas y pagos de subsidios como PROCAMPO y Oportunidades, resultando que, en el periodo de 2000 a 2005, se han realizado en todo el país, 303 millones de transacciones financieras.

En contraparte, la oferta de servicios financieros, ha ido variando, desde el extremo de atender a través de FIRA y los bancos, o vía Financiera Rural a los productores más desarrollados, hasta el enfoque asistencialista de crédito a los más pobres, a través de SEDESOL, en el sentido oficial. El déficit ha sido cubierto por los proveedores privados de la misma comunidad o de fuera con grandes utilidades, sobre todo como créditos al consumo que FIRA y Financiera Rural no proveen.

A manera de resumen, obsérvense las cifras de las figuras que hacen intermediación financiera en el campo, en el Cuadro 1.

**Cuadro 1. Intermediarios financieros por fuente de promoción**

Institución promotora	Figura Asociativa	Cantidad a nivel nacional	Segmento de atención
FIRA	Agentes Procrea	30	Productores medios
	Parafinancieras	4,000	Productores medios
	Sofoles	3	Grandes agroempresas; microcrédito
	Almacenadoras, empresas de factoraje	2	Productores medios y grandes
Financiera Rural	Uniones de crédito	40	Productores pequeños y medianos
	Dispensoras de crédito	450	Productores pequeños y medianos
	Cooperativas y Sofipos	2	Productores medios
FONAES	Cajas Solidarias	350	Productores pequeños y campesinos pobres
SAGARPA	Fincas (Fondos de garantía)	490	Productores pequeños, medianos y grandes
PATMIR	Intermediarios Financieros Rurales	77	Campesinos pobres
AGROASEMEX	Fondos de Autoaseguramiento	350	Productores medios y grandes
Microfinanzas	Diversos	100	Familias y campesinos pobres

Fuente: Cruz (2007)

Resulta conveniente mencionar que aunque existe una aparente amplia oferta de servicios financieros en el área rural, ésta aun no tiene la penetración ni la profundidad necesaria para atender la demanda existente. Sobre todo que todas ellas financian principalmente la producción agropecuaria, la cual ha perdido importancia relativa en la economía familiar y comunitaria, y no el consumo u otras actividades.

Soto (S/A) acota que los productores rurales tienen pocas oportunidades de participar como prestatarios en los servicios financieros, al existir debilidades tanto del lado de la oferta (poca gente quiere prestar), como de la demanda (poca gente quiere demandar los productos financieros disponibles). Esto queda evidenciado con los datos del Banco de México que son retomados por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2008) al mencionar que el sector menos beneficiado del crédito de la Banca de Desarrollo es el sector agropecuario, al pasar de un 4.5 % de crédito recibido en relación al total de crédito colocado en 1994 a un 0.08% en el año 2008.

Deugd (2006) resalta que muchos de los participantes en los servicios financieros rurales, manifiestan sus reservas respecto al papel que el Estado mexicano ha tenido en el desarrollo de estos servicios, especialmente por las ventajas económicas que se otorgan a ciertos sectores sociales, como los agroexportadores o los grandes productores capitalistas.

La ineficiencia del Estado en estos servicios también se debe a las estrictas, y fuera de contexto, reglas de operación de la banca oficial y al no reconocimiento del nuevo papel social de los actores rurales como administradores de los recursos naturales y consumidores diversos.

Desafortunadamente, se ha observado que al revisar el mercado en su conjunto, existen una serie de desconexiones y arritmias que no favorecen un crecimiento robusto de la oferta de servicios financieros rurales. El empalme de funciones se aprecia en el Cuadro 2.

**Cuadro 2. Entidades públicas y programas involucrados en las finanzas rurales**

Institución	Programa(s)	Regulación	Fortalecimiento 2do. Piso	Fortalecimiento Intermediarios Financieros	Creación Interna Financieros	Opera 1er. Piso	Crédito	Ahorro	Seguro
BANSEFI		X	X	X		X		X	
FIRA				X	X		X		
FINRURAL				X	X	X			
SAGARPA	PATMIR			X	X		X		
SAGARPA	PAASFIR			X				X	
SEDESOL	Opciones Productivas				X	X	X (Subsidio)		
SECRETARÍA DE ECONOMÍA	PRONAFIM (FOMMUR)				X		X		
SECRETARÍA DE ECONOMÍA	FONAES			X	X				
CNPI	Fondos regionales indígenas								

Fuente: Deugd, 2006

En relación a ésta situación, Buchenau (2007) menciona que las principales deficiencias de los apoyos estatales radican en:

- Falta de coordinación entre las entidades y dependencias con programas similares, lo que genera una menor efectividad.
- Carencias en el monitoreo y evaluación de los programas, respecto a los resultados esperados, su sostenibilidad y su beneficio- costo y
- Carencias en el diseño de algunos de los mecanismos, de tal manera que se presenta duplicidad, y en ocasiones, distorsiones, incertidumbre y desincentivos a la oferta privada.

Esto se agudiza a la equivocada forma de estimar la capacidad de pago de los prestatarios, pues no se les considera otras garantías colaterales e ingresos de diversas fuentes.

Bajo el contexto planteado, se llega a la conclusión de que los servicios financieros rurales no están funcionando de manera adecuada. Por ello, conviene retomar las recomendaciones que a nivel internacional han externado los expertos y analistas de las finanzas rurales.

Wenner (2002) expresa que el Banco Interamericano de Desarrollo tiene, en su estrategia para el financiamiento rural, el objetivo de promover servicios financieros rurales eficientes, de amplia base y sostenibles. Para el logro de esos objetivos, plantea tres ejes de acción básicos:

- 1) Creación de una política económica y de un entorno normativo, financiero y jurídico favorable.
- 2) Establecimiento de intermediarios financieros eficientes y sostenibles, dedicados a proveer servicios a las zonas rurales y,
- 3) La promoción de nuevos servicios financieros, tales como seguros, arrendamiento y factoraje, en aquellos mercados en que las dos primeras acciones se encuentren suficientemente avanzadas.

Acevedo (2002) hace la precisión de que el desarrollo del mercado de financiamiento a los pequeños productores requiere del estímulo de unidades empresariales, que complementen a la banca comercial, sin ser sustitutos de ella. Entre las opciones existentes, pueden incluirse los intermediarios de facto, como empresas comerciales e industriales, quienes siendo sujetos de la banca comercial, pueden recibir recursos para intermediarlos a sus usuarios con recursos limitados y quienes no califican para ser sujetos de crédito.

Además de los agentes que presten servicios parafinancieros con motivos de lucro, también pueden considerarse a los que pueden surgir de la amplia gama de mecanismos de participación ciudadana de carácter altruista.

Ampliando la idea anterior, Soto (1998) precisa que los exportadores, distribuidores de insumos, comerciantes, agroindustria compradora de materia prima, prestamistas locales, amigos y parientes, son otros proveedores de crédito en las áreas rurales, satisfaciendo muchas de las demandas de los productores rurales, y aunque son para ellos confiables, oportunos y aplican bajos costos de transacción, estos no compensan las altas tasas de interés cobradas por estos agentes.

Se ha comentado ya la problemática que enfrenta el proveer servicios financieros en el área rural, en ese sentido, es oportuno mencionar lo que se ha denominado tecnología de crédito, y en ese sentido, Wenner (2002) señala que puede entenderse como tecnología financiera la manera de diseñar los contratos, seleccionar a los clientes, ofrecer los servicios y recopilar la información, procesarla y analizarla para la toma de decisiones, aunado a los mecanismos de seguimiento y recuperación de la cartera de créditos.

Continuando con esta idea, resulta pertinente anotar que la tecnología de crédito, mucho tiene que ver con la creatividad, con la imaginación, pero ante todo, con el conocimiento de los aspectos básicos que permiten asumir, de manera razonablemente suficiente, los riesgos implicados en la operación del proceso de crédito.

Las reglas de operación de muchas instituciones financieras no están diseñadas específicamente para el financiamiento rural sino más bien pensadas en las condiciones urbanas e industriales y de servicios. Cuando los agentes de crédito tratan de aplicarlas en la realidad no funcionan. En ese sentido se debe tener flexibilidad y utilizar criterios más amplios para definir la capacidad y regularidad de los pagos, así como las garantías colaterales.

De igual manera, resulta básico aclarar el carácter *fungible* del dinero en las transacciones financieras rurales, ya que como lo cita Voguel (2003) lo que hace que el dinero y, por ende, el crédito en términos monetarios, sea tan atractivo es que es totalmente fungible y puede gastarse enseguida para lo que el tenedor pueda adquirir complementariamente, también debe decirse que los créditos se pagan con recursos provenientes de fuentes diversas y no exclusivamente de la actividad financiada.

A partir de un análisis realizado en las tecnologías de crédito usadas por algunas organizaciones de América latina, Alpizar y González Vega (2006) concluyen en algunos aspectos condición *sine qua non*, bajo la cual los intermediarios financieros no tendrían éxito.

- 1) Evaluar la capacidad de pago de la familia-negocio, como unidad económica indisoluble de ingresos y egresos
- 2) Evaluar la diversificación de las actividades familiares, ya que a mayores alternativas de fuentes de pago, menor es el riesgo en la recuperación de los créditos.
- 3) Diseñar productos que se adapten a las demandas de las familias de las zonas rurales.
- 4) Invertir en capital humano. La capacitación es una muy conveniente inversión.
- 5) Ofrecer una **variedad** de servicios para así poder ejercer una función de intermediario financiero, captando fondos de agentes económicos superavitarios y canalizándolos hacia los agentes económicos deficitarios con proyectos productivos rentables, y
- 6) Ser una **institución seria**, comprometida a insistir en que los contratos se cumplan, creando así una buena cultura de pago entre sus clientes y creando buena reputación en la región.

El crédito al consumo es un factor de la mayor importancia que dinamiza toda la economía rural, ya que estimula la demanda de bienes y servicios en la comunidad pero sobre todo la necesidad de ingresos en efectivo para el pago, lo que obliga al prestatario a buscar alternativas de producción y trabajo, es decir diversas fuentes de dinero en efectivo fresco. Muchas veces esas fuentes son fuera de la actividad agropecuaria.

Bajo el contexto general planteado, resulta evidente que ofertar servicios financieros rurales es difícil, pero no imposible. Más bien, es una oportunidad de negocio para los profesionales de las ciencias agropecuarias, administrativas, sociales e incluso jurídicas.

De la misma manera, es una oportunidad para las organizaciones de productores que tratan de enlazar los eslabones de sus cadenas productivas, pudiendo ser la intermediación financiera el broche de oro que les permita su despegue y consolidación, siempre y cuando se fundamente en términos de responsabilidad social, viabilidad económica y se considere como un proyecto de largo plazo que les permita acceder a la mayoría de edad en la toma de decisiones productivas.

¿Pero que podemos tomar de base para pensar, al menos, en buscar conformar nuevos intermediarios financieros rurales o en fortalecer los ya existentes?

En primer lugar, debe mencionarse que la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, aprobado en el año 2001 en México, prevé en su artículo 116, que la política de financiamiento para el desarrollo rural sustentable se orientará a establecer un sistema financiero múltiple en sus modalidades, instrumentos, instituciones y agentes, que permita a los productores de todos los estratos y a sus organizaciones económicas y empresas sociales disponer de recursos financieros adaptados, suficientes, oportunos y accesibles para desarrollar exitosamente sus actividades económicas.

En segundo lugar, y como consecuencia del primero, existen las instancias, mecanismos, dependencias y sobre todo, recursos financieros para despertar el interés en la conformación de nuevos intermediarios, o en la consolidación de los ya existentes.

De manera general, y retomando a Buchenau (2007), se mencionan los principales apoyos públicos a mecanismos de financiamiento y de infraestructura financiera que existen en México.

- a) Oferta de financiamiento. Incluye crédito directo, es decir primer piso, de segundo piso tradicional, operado por la banca y Sofoles, crédito de segundo piso canalizado por dispersores, crédito a través de intermediarios financieros regulados, no regulados y dispersores, así como subsidios a tasas de interés a intermediarios y subsidios a inversiones. En este primer rubro, está sectorizado básicamente en FIRA, Financiera Rural, SAGARPA, Secretaría de Economía y una pequeña parte en los gobiernos de los estados.
- b) Oferta de instrumentos. Incluye la oferta de garantías de crédito, subsidios a seguros y reaseguros, capital de riesgo y deuda convertible y cobertura de precios, correspondiendo estas atribuciones a FIRA, AGROASEMEX, FOCIR y parte a la SAGARPA.
- c) Apoyos para el Fortalecimiento Institucional de Intermediarios Financieros. Considera la formación y fortalecimiento institucional, la reducción de los costos de transacción y apoyo para costos de operación, éstas actividades están sectorizadas en FIRA y la Financiera Rural.



Con este panorama de oportunidades, y con el conocimiento de que el crédito es un insumo necesario, básico para las actividades del entorno rural, y de que el ahorro, aun en pequeñas proporciones y de las más diversas maneras, se encuentra presente en las familias rurales, resulta tentador considerar la posibilidad de ésta ventana de oportunidad, que permita prestar servicios financieros rurales, como un negocio rentable, pero a la vez como un detonador del desarrollo rural y en la medida que pueda, así sea mínima, como un coadyuvante en la reducción de la pobreza del campo, la cual día con día nos agravia y nos ofende como sociedad. No obstante la nueva importancia que han cobrado los manejadores de los recursos naturales, pues de ellos depende las acciones en contra del deterioro ambiental y de disminuir las catástrofes naturales que afectan las grandes ciudades urbanas como, la falta a de agua para el consumo humano, inundaciones, calentamiento global, etc.

## DISCUSIÓN

Estamos en medio de una crisis económica mundial que puede llevar a otro tipo de crisis sociales. Esta fue originada en los países industrializados primero por la crisis energética que devino en una crisis agroalimentaria y resultó en la crisis de bienes raíces concluyendo en una debacle financiera mundial. El auge financiero y el alto consumismo mundial no se refleja en el mismo sentido en las zonas rurales, estas siempre han quedado a la zaga del resto de la sociedad, provocando a veces emigración, sobre explotación de los recursos naturales y otras acciones que agudizan aun más las crisis globales. Las finanzas rurales puede ser una alternativa que contribuya a disminuir el efecto negativo de la encrucijada actual.

Para algunos es una noticia catastrófica, para otros una oportunidad. Los tiempos de crisis pueden orientarnos a dos caminos, el primero es esperar a que se agrave la situación y esperar que la situación mejore por sí sola, esto tendría un costo social más elevado. El segundo camino es enfrentar las cosas, analizar los escenarios y buscar las oportunidades que están ahí, definir estrategias viables, dentro del conjunto de posibilidades y conocimiento que se tenga de la realidad y dar soluciones a la problemática en aras del bienestar social. Esta es la actitud que se debería promover en acciones para desarrollar el flujo de recursos económicos en las comunidades rurales.

Un emprendedor debe tomar el segundo camino. Hacer negocios financieros rurales es un riesgo, pero existe mayor riesgo al no hacerlo. Dejar la oportunidad a otros, con menores capacidades y con menos compromiso social, como sucede en la actualidad, puede agravar las condiciones de vida de los pobladores del campo.

Manejar el dinero del crédito y ahorro, particularmente en un país en donde los niveles de corrupción han sido de los más altos es difícil y riesgoso, pero es el momento de aceptar el reto, las condiciones están dadas para tomar la oportunidad coyuntural y estructural de proveer de servicios financieros de calidad al campo. Es una alternativa como emprendedor, como investigador y como técnicos el sector aportar su experiencia y compromiso para hacer algo por este país si queremos salir de la condición de subdesarrollo.

No importa el esquema o la figura jurídica que se utilice para intermediar los recursos, lo que importa es tener un claro objetivo, una genuina responsabilidad social que implica guardar y manejar honestamente los recursos de los que tienen un poco de excedentes para ahorrar, para hacerlo llegar a los que son deficitarios en recursos económicos, pero que cuentan con proyectos productivos rentables y otras actividades económicas que garantizan la recuperación de los préstamos y el cierre del círculo virtuoso de las finanzas rurales.



Es el tiempo de acercarse a las distintas entidades que tienen en su agenda el apoyo a los servicios financieros rurales, como FIRA, la Financiera Rural, la Secretaría de Economía, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación y otras más que cuentan con los recursos y apoyos para los interesados en la intermediación de recursos financieros en el campo.

En este tenor, debe insistirse en el papel del Gobierno de proveer esquemas de seguridad a los inversionistas, a las instituciones servicios fluidos, transparentes y seguros y los prestamistas un compromiso de utilizar eficazmente los recursos para lo que fueron solicitados. Es decir, debe convertirse este en un círculo virtuoso.

A consecuencia de la crisis, o no, existen una gran cantidad de profesionistas de áreas diversas desempleados, quienes cuentan con experiencia en temas relacionados con las finanzas rurales, ese invaluable capital humano, debiera ser incorporado en la prestación de estos servicios a través de esquemas como agentes procreas, parafinancieras o dispensadores de crédito, etc.

### CONCLUSIONES

Los servicios financieros rurales de calidad, eficiencia, profundidad y sostenibles, son una necesidad que nadie puede negar. Su importancia radica en que pueden ser el detonador, en mayor o menor medida, del desarrollo rural y de la reducción de la pobreza.

Las bases jurídicas, operativas e institucionales están dadas para crear, apoyar y fortalecer a los intermediarios financieros rurales.

Cada vez más, los productores rurales exigen ser escuchados y atendidos en sus necesidades, desde las más básicas, hasta ser susceptibles de ser considerados sujetos de crédito, de la banca formal o de figuras informales. Esa exigencia merece ser escuchada y atendida. Ellos ya pagan un costo muy alto por los servicios financieros solo hay que proveérselos en forma legal y eficiente.

La crisis económica actual debe considerarse como una oportunidad y un reto para superar la condición de subdesarrollo del país a través de esquemas inteligentes, de la captación y colocación de recursos financieros en el ámbito rural, haciendo uso eficiente y oportuno del marco jurídico que ofrece a este sector la Ley de Desarrollo Rural Sustentable, que hasta el día de hoy no ha producido los resultados esperados que le dieran origen. Así con una visión optimista se plantea una oportunidad más de acción entorno a mejorar la situación actual.

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Acevedo, R. 2002. El papel de los bancos de desarrollo agrícola en el acceso al crédito rural. En XXXII reunión ordinaria de la Asamblea General de ALIDE. Seminario sobre el Financiamiento Agrícola y Rural. 39 p.
2. Alpizar, C.A. y González-Vega C. 2006. El sector de las microfinanzas en México. En la colección de ensayos sobre Los mercados de las finanzas rurales y populares en México. Una visión rápida sobre su multiplicidad y alcance. Documentos para AFIRMA. México. 79 p.
3. Buchenau, J. y Del Ángel, G.A. 2007. Política y gasto público federal para el sector rural. Servicios Financieros Rurales en México. Informe de Consultoría. BID. 117 p.
4. Caro, J.C. 2003. La dimensión de las microfinanzas rurales en América Latina: un análisis comparativo de cuatro países. RIMISP 23 p.

5. Cruz, H.I. 2007. Hacia un Nuevo Sistema Financiero Rural en México: Acceso Universal a Servicios Financieros en el Campo. En: *International Conference on Rural Finance Research: Moving Results into Policies and Practice*.FAO 36 p.
6. Deugd,M; Villalobos,I; Vuskovic,P. 2006. Políticas públicas y servicios financieros rurales en México. FIDA, RUTA, SERFIRURAL. 38 p.
7. King, R.G. and Levine, R. 1993.Finance and growth: Shumpeter might be right. "The Quarterly Journal of Economics."108(3): 717-737.
8. Mansell, C.C. 1995. Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. Editorial Milenio. Instituto Tecnológico Autónomo de México. 306 p.
9. S/A. 2008. Diagnóstico de la Banca de Desarrollo en México. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas. Cámara de Diputados. H. Congreso de la Unión. 33 p.
10. Soto, B.F. S/A. Mercados Financieros Rurales en Centroamérica. FIDAMERICA / FAO. 14 p.
11. Soto, B.F. 2008. La nueva institucionalidad para el financiamiento de la micro y pequeña empresa. En III Conferencia anual de FOLADE. Nueva institucionalidad para el financiamiento rural.14 p.
12. Voguel, R. 2003. Del Crédito Agrícola a las Finanzas Rurales: En Búsqueda de un Nuevo Paradigma. Conferencia sobre Microfinanzas y Desarrollo Rural. Sesión sobre Economía Rural y el Sistema Financiero. Experiencias y Desafíos en microfinanzas y desarrollo rural. Simposio Internacional. p 13-27.
13. Wenner, M. y Proenza, F. 2002. "Financiamiento Rural en América Latina y el Caribe: Desafíos y Oportunidades" En M. Wenner, J. Alvarado y E. Galarza (eds.) Prácticas prometedoras en finanzas rurales: Experiencias de América Latina y el Caribe. Lima: Centro Peruano de Estudios Sociales (CEPES), Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Academia de Centroamérica. 31 p.
14. Wenner, M. 2002. Estrategia de Financiamiento rural. En serie de políticas y estrategias sectoriales. Departamento de Desarrollo Sostenible. BID. 52 p.

**\*(Artículo recibido el 12 septiembre del 2009 y aceptado para su publicación el 21 junio del 2010).**