

Servicio Integrado de Información Arrocera (18 febrero 2008)

El Financiero

MAG reviviría incentivos al agro

Jerarca admite peligro de crisis en el sector y explora propuesta con medidas de compensación



Javier Flores dijo que admite que la situación del sector agrícola es para "crujir los dientes".

Garrett Britton Archivo GN /Para EF

Mario Bermúdez Vives

Ante la crisis que se avecina en el agro, Javier Flores quiere sembrar nuevos incentivos para los productores.

Tarea compleja: el tercer ministro de Agricultura en dos años solo tiene por delante la mitad del periodo, con reformas del sector a medio camino y precios de las cosechas a la baja por el dólar, e insumos a la alza por el petróleo.

Esa es su propuesta, aunque aún no tiene clara la fórmula de los nuevos mecanismos de compensación que sugiere buscar con los sectores productivos y las autoridades fiscales, pese a la sombra de malas cosechas como fueron los certificados de abono tributario (CAT).

Cuando entró el 1 de noviembre al MAG dijo que encontró un gran desorden. Tres meses después ¿Cuál es su plan de acción?

Básicamente hemos ido ordenando la casa paso a paso. En primer lugar, se emitieron decretos para dotar al Servicio Nacional de Seguridad Animal (Senasa) de una estructura organizativa que le permita trabajar.

"En el servicio fitosanitario, se nombró a un solo director, y logramos una cooperación para comparar lo que tenemos en el país con los mejores servicios fitosanitarios de América Latina: Argentina, Perú y Chile".

Habla de fortalecer al sector, pero el presupuesto del MAG cayó un 20% en términos reales los últimos años. ¿Es viable pensar en una recuperación, o el MAG seguirá languideciendo?

No es que la agricultura sea menos importante, tenemos una posición fuerte en las exportaciones, pero me parece que tenemos una mala ejecución presupuestaria, las instituciones adolecen de falta de ejecución.

"Mi pretensión es usar al máximo todos los recursos para atender las urgentes necesidades de las regiones".

Los dirigentes de la Cámara de Agricultura hablan de que estamos a las puertas de una crisis.

Hay cosas inconcebibles, se venden productos a Europa pero no se reciben los pagos en euros. Mucho es que se trabaja con esquemas anteriores, pero tenemos claro que muchos agroquímicos suben por los precios del petróleo, y eliminar el subsidio del diésel. Situaciones difíciles que nos hacen crujir los dientes.

¿Se viene una crisis?

Es muy probable que tengamos una crisis dentro del sector, si no buscamos algunas medidas de compensación.

¿Cómo cuales?

El Gobierno empezó desde el año pasado el trabajo con el nuevo decreto del perfeccionamiento activo, de forma que se pueda exonerar de impuestos algunos insumos productivos. Son temas en los que tenemos que trabajar.

Los sectores aseguran que no hay política agrícola. ¿Se puede construir en dos años?

A diferencia de lo que piensan los señores de la Cámara, a los que estimo mucho, pienso que existe la política agraria. Lo que no ha habido son incentivos para la producción y medidas de compensación.

"Creo que es un tema central, pero lo veo difícil mientras no haya una mejoría económica del país. Todo incentivo alguien tiene que pagarlo, debe salir de algún lado, y eso hay que empezar a construirlo.

"Ojalá tengamos la oportunidad de construir buenos mecanismos, en el pasado hubo bastantes incentivos de recuerdos no gratos, como los CAT y los precios de sustentación. Pero conversando podemos buscar esos mecanismos".

¿Cuáles podrían ser esos mecanismos?

Conversaremos.

¿Qué va a pasar con la reforma del CNP, que parecía estancada en mayo, luego de casi un año?

Hay posibilidades de trabajar sin llegar a ningún roce con los sindicatos, hay que escuchar su posición. Ya tuvimos una primera reunión, hay gente que se quiere pensionar, entonces podemos ayudarle.

"Sin ser un proceso ostentoso, de grandes golpes, podemos lograr los mismos resultados".

Se había dicho que la segunda propuesta, de noviembre, era la misma que la del inicio de Gobierno, maquillada.

No, la propuesta sigue desde el inicio, lo que pasa es que hay formas de presentar y manejar. Los sindicatos tienen propuestas, algunas de gran valía, que hay que analizar. Como ministro puedo tender puentes, pero hay una responsabilidad que las autoridades administrativas deben asumir.

En el caso, del IDA también ha pasado casi un año desde que la Contraloría dijo en marzo que se cierra o se salva.

Mmm. Es un caso diferente. Hubo un proceso de intervención, muy duro, de reconstrucción histórica, porque no hay un banco de información de cada asentamiento. Hay que sentarse con la Contraloría, eso nos llevará por lo menos el primer semestre de este año, pero ya se elaboró la propuesta para transformar el IDA en Instituto de Desarrollo Rural (IDER) y tendremos que empezar a motivar a los diputados, entrar a una negociación con ellos y organizaciones campesinas.

También quedó pendiente la creación del Ministerio de Producción. ¿Lo van a rescatar o seguirán como están, MAG y MEIC separados? Son muchas reformas sobre la marcha...

Me parece que tenemos que terminar las reformas para fortalecer la organización del sector. La reforma del Mipro está planteada, pero se debe ver el momento más conveniente para empujarlo.

Cooperativas desafían a bancos

Sus utilidades aumentaron un 52%, mientras banca privada y pública registraron caídas



Coocique es una de las cooperativas que pretende crecer manteniendo una relación cercana con sus clientes.

Abelardo Fonseca Archivo Gn /PARA EF
Édgar Delgado Montoya

Las cooperativas de ahorro y crédito quieren continuar con la racha de crecimiento que han tenido en los últimos siete años y en el 2008 no tendrán miramientos para cumplir con sus metas de colocación de crédito.

Hablamos de crecimientos entre un 30% y un 60% solo en préstamos, planes que van unidos a una estrategia de buscar más asociados y de estar más cerca de los clientes.

Eso sumado a la reducción de los intereses en el mercado son buenas noticias para los 450.000 clientes de estas empresas.

Aunque agresivas, esas proyecciones están ligadas con los números que lograron el año pasado.



ampliar

Las 29 entidades supervisadas por la Superintendencia General de Entidades Financieras (Sugef) registraron créditos por ₡544.600 millones el año pasado, un 40% más en términos reales respecto al 2006. Además, obtuvieron utilidades netas por ₡19.578 millones, un 52% más que 12 meses atrás.

Los bancos públicos, en cambio, tuvieron un caída del 4% real en sus ganancias y los privados del 55%.

Este desempeño registrado demuestra que las cooperativas –que apenas manejan el 12% del crédito en el sistema financiero– ya son competidores respetables para los bancos. En el 2000 solo manejaban el 3% del mercado y hace tres años el 5%.

Como aliadas y amenazas

El negocio de las cooperativas son los préstamos para consumo, vivienda y el pequeño productor, carteras que crecerán si se analizan las estimaciones realizadas por algunas: Coocique quiere crecer un 30%; Coopemex un 35%; Coopeande 1 un 38%; Coopenae un 45%; Coopealianza un 50% y Coopelecheros (que recientemente empezó a ser supervisada por Sugef) un 60%.

Para algunos banqueros, las cooperativas se han convertido en una amenaza importante ya que manejan un nicho de mercado específico (principalmente, empleados del sector público) y giran créditos muy rentables (consumo y vivienda).

“Tienen atributos importantes pues logran colocar crédito y ligan el pago de las cuotas a las planillas de los clientes. Es un sector que ha venido creciendo mucho”, dijo Carlos Fernández, gerente del Banco de Costa Rica.

Otros no lo consideran así, pues piensan que es una industria muy focalizada y que solo giran crédito a sus asociados.

“No las tenemos en el radar como competidores importantes”, señaló Gerardo Corrales, gerente del BAC San José.

“Nuestro sistema financiero aun está poco bancarizado y es poco profundo. Hay espacio para crecer”.
Adrián Alvarez, Subgerente Coopenae

“Vemos un año complejo. Podría no será tan acelerado como el 2007, pero vamos a mantener el plan y crecer 50%”. **Francisco Montoya, Gerente de Coopealianza**

Claro, hay que ver que los bancos públicos también hacen negocio con estas empresas, pues les brindan créditos (como banca de segundo piso) y logran obtener rentabilidad por esos recursos.

Incluso, el Banco Popular acaba de firmar una alianza con cuatro de las cooperativas más grandes (Coocique, Coopealianza, Coopeande 1 y Coopeservidores) para financiar sus actividades (₡70.000 millones) y unificar sus cajeros automáticos, tesorerías y sucursales.

Siete años

Para confirmar la solidez de las cooperativas, los números hablan.

En el 2007, las entidades demostraron que las épocas de crisis financieras (entre 1998 y el 2000) están más que superadas.

El año pasado, el activo total de las 29 cooperativas creció un 33% real y su patrimonio un 21%.

Además, lograron buenas utilidades gracias a un manejo eficiente de su estructura de costos: mientras en el mercado las tasas para los créditos caían, las cooperativas lograron bajar más rápido sus tasas de captación, pues ya manejaban tasas de créditos similares a los bancos.

Eso les permitió subir su margen financiero un 34% e impulsó sus utilidades un 52%. Por lo tanto, su rentabilidad sobre patrimonio creció en diez puntos porcentuales (al 22%).

A pesar de que estaban colocando mucho crédito, las cooperativas se apretaron la faja y aprovecharon para sostener su nivel de gasto administrativo, el cual solo subió un 23%. Por eso, su nivel de eficiencia se ubica en un 50%, 13 puntos por abajo de los bancos públicos.

Esto les permite a los gerentes hablar de números altos y de estrategias agresivas.

Coopenae y Coopeande 1 continuarán descentralizando sus servicios abriendo más sucursales y enviando promotores a buscar nuevos asociados.

Cooquite mencionó su interés por vigilar no solo la colocación sino también el nivel de pago de sus clientes. Coopemex procurará atacar nichos de mercados que tienen precios más altos, como tarjetas, financieras, prestamistas y comercios.

"Vamos a ir por ese nicho ofreciendo bajar tasas del 45% a efectivas del 20 %y 25% con lo que seguiremos colocando", dijo el gerente, Maynor Sandoval.

Otros aprovecharán el mercado cautivo que manejan para seguir creciendo.

Es el caso de Coopecaja –dedicada solo atender a funcionarios del sector público– y de Coopelecheros –que solo atiende a los productores asociados a Dos Pinos en Ciudad Quesada–.

"Este es un sector muy dinámico. Siempre urgen recursos para comprar vacas y fincas, y como Dos Pinos tiene altas metas de crecimiento, podemos seguir creciendo", comentó la gerenta, Aida Arce.