

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS**



Limitantes de acceso al financiamiento para los productores rurales, el
caso de la Región Sureste de Coahuila

Por:

ROQUE MARÍN BELTRÁN

TESIS

Presentada como requisito parcial para obtener el título de:

INGENIERO AGRÓNOMO ADMINISTRADOR

Buenavista, Saltillo, Coahuila, México

Noviembre, 2016

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS

Limitantes de acceso al financiamiento para los productores rurales, el
caso de la Región Sureste de Coahuila

POR:

ROQUE MARIN BELTRAN

TESIS

Que se somete a la consideración del H. Jurado examinador como requisito para
obtener el título de:

INGENIERO AGRÓNOMO ADMINISTRADOR

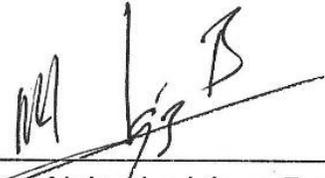
Aprobada por:


M.C. Rolando Ramírez Segoviano

Presidente del jurado


M.A.E. Francisco Ortiz Serafín

Sinodal


Dr. Lorenzo Alejandro López Barbosa

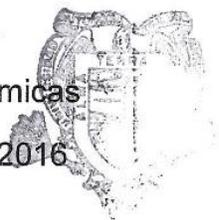
Sinodal

Universidad Autónoma Agraria
"ANTONIO NARRO"


Dr. Lorenzo Alejandro López Barbosa

Coordinador de la División de Ciencias Socioeconómicas

Buenavista, Saltillo, Coahuila, México, Noviembre 2016


DCE. CS. SOCIOECONÓMICAS
COORDINACIÓN

AGRADECIMIENTOS

Primero, quiero agradecer a dios por concederme la gran dicha de vivir y por permitirme concluir este gran paso en mi vida, por darme salud, fuerza y bendecirme con la gran familia que me dio, los amo.

*A mi Alma Terra Mater, la **Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro**, por haberme abierto las puertas a su enseñanza y poderme preparar profesionalmente, con mucho cariño, amor y respeto.*

Buitre de corazón.

*Al **M.C. Rolando Ramírez Segoviano**, por haber sido parte fundamental de este trabajo, por compartir con mígo sus conocimientos siendo su alumno y tesista, el apoyo como persona que me brindo, es por eso que le estaré agradecido siempre, más que considerársele una maestro se le considera un amigo, mi más sincero respeto y admiración.*

*Al **M.A.E. Francisco Ortiz Serafín**, por ser parte importante en este trabajo ya que sin su apoyo no hubiese sido posible, por el conocimiento transmitido como mi maestro, por el apoyo incondicional como persona y sobre todo por siempre estar ahí como amigo, mis más sinceros respetos.(Su hijo desobediente).....*

Al Dr. Lorenzo Alejandro López Barbosa, por ser parte de esta investigación y portar su gran conocimiento, por el gran apoyo que nos brindó durante toda la carrera, se le considera un amigo.

Al Dr. Antonio J. Fajardo, por el gran apoyo que nos brindó durante la carrera y por el conocimiento que nos brindó como maestro.

A la Secretaria del departamento Conchita, por el apoyo brindado.

A la Lic. Alejandra Medina por el apoyo brindado durante nuestro servicio en el centro de cómputo el cual nos fue de mucha ayuda.

Al Departamento de Administración Agropecuaria por la plantilla de docentes quienes fueron las personas encargadas de mi formación, los cuales compartieron con mígo todos sus conocimientos.

A la empresa PACHVILL por su hospitalidad durante mis Practicas Profesionales al Sr. Carmelo Pacheco, a la Lic. Jazmín Pacheco y el Lic. Ceferino Vargas por el apoyo brindado.

DEDICATORIAS

*A mis padres **Martín Marín y Crecencia Beltrán**, a estas dos grandes personas por haberme heredado el tesoro más grande del mundo, a mi madre esa gran mujer quien con todo su amor me ha enseñado a luchar por lo que quiero, que ha dedicado su vida a darnos lo mejor a mí y a mis hermanos, ella es la mujer de mi vida, le dedico este gran logro, nuestro logro, te amo mama.*

A mi padre por estar en todo momento conmigo durante toda mi carrera, por depositar esa confianza que tal vez no merecía más sin en cambio la tubo gracias a él y a dios hoy culmino mi carrera, eres un ejemplo a seguir.

A mis hermanos Martín y Matiana

A ustedes por su apoyo, por sus consejos, regaños, su cariño, amor y por muchas cosas más, ustedes son parte importante en mi vida y motor para seguir adelante y aunque estemos lejos todos ustedes siempre están en mi mente y corazón.

A mis sobrinos, Emanuel, Antonio, Eduardo y Tatiana.

A estos cuatro angelitos quienes han sido mi gran inspiración para salir adelante y día con día ser mejor persona, ellos son mi vida entera, de todo corazón le agradezco a mis hermanos por darme estas cuatro bendiciones los amo.

A mis abuelos, Amelia, Jaime, Francisco, Severiana, Raymundo

A ustedes que cada vez que iba de vacaciones me demostraban su amor y cariño, la felicidad de verlos cada vez que puedo, los quiero mucho a todos.

En especial a mi Abuelita Matiana Morales (Q.D.F.P.), que aunque no la conocí se que era una gran mujer y que desde el cielo me mandaba sus bendiciones, me hubiera encantado conocerte, T.Q.M.

A mis compañeros y amigos de la carrera la Chaparra, Yamileth, Xochilt, Teo, Vero, Luz, Claudia, Jarry, Calimba, Caba, Nanci, Checo, El Paísa, El nene, por los buenos y bellos momentos que vivimos juntos, como olvidar el relax que siempre traímos

A mis amigos el Dani (cocho), Yamileth, Lic. Serafín, Manuel, Agus, Macario, Juan, porque son y serán siempre mis amigos nunca los olvidare, donde quiera que estén mis mejores deseos para ustedes.

Araceli Flores Osorio, (la chaparra), por a poyarme en todo momento por su cariño, amor y comprensión que siempre me ha demostrado, por los ratos buenos y malos que hemos pasado pero sin embargo a qui seguimos juntos T.Q.M.

Eres una gran persona y muy especial en mi vida, mucho de lo que soy te los debo a ti, aunque tu carácter y actitud son difíciles eres especial. Dios te bendiga siempre.

A la Familia Nuncio Villa.

Por abrirme las puertas de su casa, por hacer más cómoda y con un ambiente familiar mi estancia aquí en saltillo, a Doña Gaby, Don Víctor y Estrella.

A toda la familia Villa.

Don Villa, Doña Paulita, Doña Olga, Doña Mara, Juanito, Dani, Carlitos, Rodolfo, Itzel, Diego, Devany, Vaquero, Paulita, Yami, Gordo, Eli, mi gran amigo Chato y mimi, a todos ellos por ser una segunda familia en saltillo.

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE CONTENIDO	i
ÍNDICE DE CUADROS	iv
INTRODUCCIÓN	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
JUSTIFICACIÓN	2
OBJETIVO GENERAL.....	3
OBJETIVO ESPECIFICO	3
HIPÓTESIS	3
METODOLOGIA.....	3
CAPÍTULO I	6
MARCO TEÓRICO	6
EL FINANCIAMIENTO	6
1.1. CONCEPTOS BÁSICOS	7
1.2. TIPOS DE CRÉDITO Y SUS CARACTERÍSTICAS.....	9
1.2.1. <i>Crédito de habilitación o avió</i>	9
1.2.2. <i>Crédito refaccionario para la producción primaria</i>	10
1.2.3. <i>Crédito refaccionario para la industria rural</i>	12
1.2.4. <i>Crédito para la vivienda campesina</i>	12
1.2.5. <i>Créditos Prendarios</i>	13
1.2.6. <i>Crédito para el consumo familiar</i>	13
1.3. EL CRÉDITO RURAL.....	14
1.4. OBJETIVOS DEL CRÉDITO RURAL	15

1.5. EL SECTOR PRIMARIO.....	15
1.5.1. Problemática del sector primario	16
CAPITULO II.....	17
FIRA	17
MISIÓN.....	21
VISIÓN	21
VALORES.....	21
2.1. ANTECEDENTES	23
2.2. CRÉDITO FIRA	24
2.2.1. Tipos de Crédito FIRA	25
2.3. ACREDITADOS ELEGIBLES PARA RECIBIR UN CRÉDITO FIRA	27
2.3.1. Los acreditados elegibles se clasifican en función del monto de crédito por acreditado final	27
2.4. GARANTÍA FIRA.....	27
2.5. TASA DE INTERÉS.....	28
CAPITULO III.....	29
FINANCIERA RURAL	29
3.1. ANTECEDENTES	30
3.2. POBLACIÓN OBJETIVO	37
3.3. TIPOS DE FINANCIAMIENTOS.....	38
3.3.1. Programa de financiamiento para proyectos con mezcla de recursos.	38
3.3.2. Programa especial de apoyo finayuda contingencias.....	39
3.3.3. Programa de financiamiento para compra de cobertura de precios.	41
3.3.4. Programa de financiamiento para empresas de intermediación financiera. .	44
3.3.5. Crédito de habilitación o avió.....	47

3.3.6. Crédito refaccionario.....	48
3.3.7. Crédito cuenta corriente	49
3.3.8. Crédito prendario.....	49
3.3.9. Crédito simple.....	50
CAPÍTULO IV	51
ANÁLISIS DE RESULTADOS	51
4.1 Caracterización de los productores	51
4.2 Caracterización de los funcionarios.....	58
4.3 Acceso al crédito	61
LITERATURA CITADA	69
ANEXOS	71

ÍNDICE DE CUADROS Y FIGURAS

FIGURA 1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	22
Cuadro 1. Montos por tamaño de empresa	27
Figura 2. Modelo de desarrollo rural.....	32
Figura 3. Colocación de actividades agropecuarias	33
Figura 4. Estrategia para mejorar las condiciones de Financiamiento al Sector Rural.....	36
Figura 5. Ocupación y Empleo en México	37
Cuadro 2. Sexo de los encuestados.....	52
Cuadro 3. Escolaridad de los encuestados	52
Cuadro 4. Principales actividades que realizan los encuestados	53
Cuadro 5. Tipos de tierras de los encuestados	54
Cuadro 6. Tipos de animales que tienen los encuestados	54
Cuadro 7. Del financiamiento de su producción o cultivo de los encuestados	55
Cuadro 8. De las dependencias gubernamentales que conocen los encuestados	56
Cuadro 9. De la adquisición de crédito por parte de los encuestados.....	56
Cuadro 10. Hacia donde orientaron el crédito los encuestados	57
Cuadro 11. Del porque no contratan créditos los encuestados	57
Cuadro 12. Sexo de los funcionarios encuestados.....	58
Cuadro 13. Del otorgamiento de créditos a productores rurales	58
Cuadro 14. Tipos de créditos más contratados según encuesta a funcionarios.....	59
Cuadro 15. Medios por el cual se enteran de los créditos.....	60
Cuadro 16. Ventajas contra la banca privada según encuestados.....	60

Cuadro 17. Servicios complementarios según encuesta a funcionarios.....	61
Cuadro 18. Requisitos con los que debe ir acompañada la solicitud según funcionarios encuestados.....	62
Cuadro 19. Tiempo que transcurre para acceder al crédito según encuestados ...	62
Cuadro 20. Existe criterio para productores según encuestados	63
Cuadro 21. Causas por las que la solicitud es rechazada para el crédito según encuestados	64
Cuadro 22. Por qué no se enteran de sus créditos según encuestados	64
Cuadro 23. Motivos por el cual los productores no contratan crédito según encuestados	65

INTRODUCCIÓN

La falta de recursos financieros y cultura financiera, por parte de los productores rurales para llevar a cabo su producción, afecta en el desarrollo que podría darse en determinadas regiones del país, aunque hay iniciativa del gobierno federal, no se ha logrado el efecto esperado ya que de 4, 067,633 unidades de producción a nivel nacional, el 96% no contrataron créditos ni seguros agrícolas para financiar sus actividades agropecuarias (Censo Agropecuario, 2007).

Los productores no están acostumbrados a utilizar el crédito como fuente de financiamiento para la producción agrícola, ya que los agricultores rurales no cuentan con información necesaria para saber cómo y con quién solicitarlos, las instituciones encargadas de otorgar créditos estas más preocupas por tener clientes con buen historial crediticio que en el apoyo y mejora de los diversos productores rurales.

Los productores rurales tienen muy poca cultura sobre el crédito ya que siempre esperan que el gobiernos, les dé apoyos o subsidios desconocen las instancias y mecanismos para acceder al crédito, lo que los limita. Esta situación es precisamente el origen de la presente investigación, en la cual se busca identificar la propensión de los productores rurales al crédito y su accesibilidad.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El difícil acceso al crédito es causado principalmente por la poca o nula información que existes en los sectores rurales y de alta marginación sobre las instituciones encargadas de ejecutar este tipo de actividad, así como también existe poca cultura crediticia por los productores en nuestro país, en relación a la obtención de créditos para el financiamiento de sus cultivos.

Además que las instituciones encargadas de otorgar créditos están más preocupados por tener clientes con buen historial crediticio que en el apoyo y mejora de los diversos productores rurales, lo que ocasiona que su población objetivo se compacte.

Otro problema fundamental que existe, son las limitaciones de la banca privada para que los productores adquieran un crédito ya que piden como requisito tener una contabilidad de tus actividades, donde los productores no cuentan con ella lo cual los limita al acceso.

JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo pretende atacar la desinformación que existe por parte de los productores rurales con respecto a las instituciones que se dedican a otorgar créditos para el sector rural, que conozcan lo más profundo posible sobre ellas desde sus requisitos para obtener el crédito, hasta sus beneficios al obtenerlo, y así puedan obtener la información necesaria.

Por lo anterior mencionado, se quiere crear conciencia en los productores para que vean al crédito como una herramienta útil para sus actividades productivas, lo cual, les traería mayores beneficios, tendrían acceso a nuevas tecnologías, haciendo más eficientes y productivos sus cultivos, trascender en la cadena de valor con su producto, lo que se verá reflejado en mayores ingresos para los productores y sus familias, lo cual impactara en mitigar el monstruo de la pobreza que en la actualidad aqueja al medio rural.

OBJETIVO GENERAL

- Identificar las causas que limitan a los productores rurales para acceder al financiamiento, tanto público como privado, acotando así, el acceso de éstos a nuevas tecnologías o en su defecto avanzar en sus procesos productivos para una mayor producción y calidad de sus productos para avanzar en la cadena de valor.

OBJETIVO ESPECIFICO

- Conocer las principales limitaciones las cuales enfrentan los productores para acceder al financiamiento.
- Construir un documento que contenga información útil para los productores rurales para que conozcan las instituciones que se dedican al financiamiento.

HIPÓTESIS

Las principales causas que limitan a los productores rurales para el acceso al crédito es el desconocimiento de las instituciones y los mecanismos que conllevan, además del burocratismo que implica en las instituciones, principalmente las públicas.

METODOLOGIA

La presente investigación se delimitó específicamente en la región sureste del Estado de Coahuila de Zaragoza, lo cual comprende los siguientes Municipios: Saltillo, Ramos Arizpe, General Cepeda, además dadas las facilidades que otorgó un técnico que apoya a productores del municipio de Castaños, en una reunión de trabajo que tuvieron se acudió y levantó información para contar con una mayor diversidad.

Cabe mencionar que los productores encuestados, son del sector social, ganaderos y agricultores de baja escala, que son los que mayormente necesitan el apoyo para avanzar es sus unidades de producción.

Para acceder a los productores, se acudió con algunos técnicos para que nos facilitaran la entrada y que nos proporcionaran la información solicitada. En otros casos, se acudió a productores conocidos y con sus allegados se aplicó la encuesta.

Para dar orden en el levantamiento de la información, previamente se diseñaron encuestas para aplicar a productores y a funcionarios. Los productores se visitaron directamente en sus ejidos y a los funcionarios en sus áreas de trabajo.

- a) Se aplicaron encuestas a productores.
- b) Se realizaron visitas a campo
- c) Se aplicaron encuestas a funcionarios de las dependencias gubernamentales
- d) Se efectuaron pláticas con productores
- e) Revisión Bibliográfica

Como ya se mencionó, para la recopilación de información se recurrió a la elaboración de dos tipos de encuestas una para productores con 12 preguntas y otra para los funcionarios de las dependencias gubernamentales con 15 preguntas cerradas, abiertas y de opción múltiple.

Para el procesamiento de la información se creó una base de datos en plataforma Excel.

Para complementar el presente documento se revisó literatura existente, así como estadísticas generadas por el INEGI, SAGARPA, FIRA y FINANCIERA NACIONAL.

PALABRAS CLAVES:

Financiamiento, Crédito, Productores, Funcionarios, Valor agregado, Cadena de valor.

Correo electrónico: roque-beltran@hotmail.com

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

EL FINANCIAMIENTO

Es el conjunto de recursos monetarios para llevar a cabo una actividad económica, de lo cual generalmente se trata de algún crédito que complementa los recursos propios y abre una mayor oportunidad de implementar acciones coadyuvantes a favorecer la producción y/o productividad de las unidades de producción.¹

El significado de financiar, se refiere a la acción de aportar recursos económicos de diferentes índoles para un fin en específico. El financiamiento incluye al crédito. En términos generales siempre será mayor al crédito, aunque es una de las principales fuentes de emprender una actividad.

El financiamiento le brinda a la empresa la posibilidad, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales; esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan, pero también permite a aquellos emprendedores que desean iniciar una actividad económica y que no cuentan con recursos económicos o no los tiene en suficiencia para emprender lo deseado.

El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinaran a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio, o el soporte de un negocio ya establecido².

¹ Disponible en: www.com/economia/financiamiento.php

² Redescuento: Se utiliza este término en el medio bancario para designar una operación que consiste en que una institución de crédito descuenta a otra institución o un particular la cartera de crédito, la cual su objetivo es obtener recursos para poder ampliar sus actividades.

1.1. CONCEPTOS BÁSICOS

Banca de primer piso³: Este tipo de institución están legalmente autorizadas para realizar operaciones de Ahorro, financieras, hipotecarias y capitalización. Siendo mediadores financieros que tratan directo con los empresarios y/o beneficiarios y utilizan el redescuento como un fuente para otorgamiento del crédito.

Banca de segundo piso⁴: También llamados bancos de desarrollo o de fomento, los cuales son dirigidos por el gobierno federal para el desarrollo de un sector en específico en este caso el agrícola, atendiendo y solucionando problemas de financiamiento regional o municipal fomentando algunas actividades (exportación, desarrollo de proveedores, creación de nuevas empresa).

Son llamadas de segundo piso por no tener trato directo con las empresas o beneficiarios, porque sus programas de apoyos o líneas de financiamiento son otorgados a través de los bancos u otras instituciones bancarias como SOFOM y SOFOLES.

Banca privada: La banca privada son las instituciones financieras intermediarias entre agentes económicos (personas, empresas y estados) con capacidad de ahorro, y agentes que requieren inversión.

Garantía: Es la seguridad que le ofrecen al prestamista. Tiene la finalidad de proteger y amparar los derechos fundamentales de los prestamistas contra cualquier abuso o arbitrariedad por parte de persona en particular o empresa que haya adquirido el préstamo⁵.

³ Disponible en: http://www.eco-finanzas.com/diccionario/B/BANCOS_DE_PRIMER_PISO.htm

⁴ Disponible en http://www.academia.edu/5364298/el_sena_BANCOS_DE_PRIMER_Y_SEGUNDO_PISO

⁵ MICHICADO, Jorge, “¿Qué es una Garantía?”, Apuntes Jurídicos, 2013.

Crédito: ⁶Esta palabra deriva de “creditum” que significa creer, tener fe o confianza en alguien o algo. Es la transferencia del derecho a adquirir efectivo, bienes o servicios de una persona que los ofrece a otra persona que lo necesita.

Tasa de Intereses: Es la suma de dinero que una persona o institución financiera cobran por dejarle a usted usar su dinero. El interés puede ser fijo o variable según quede estipulado en el contrato.

Recuperación: Es el cobro exitoso de lo que se había prestado, más el interés, por la institución financiera que otorgo el préstamo.

Acreedores: Es la institución o persona física o moral que otorga el crédito.

Deudor: Es la empresa agropecuaria o persona física o moral que recibe el crédito, y por lo tanto está obligado a reembolsarlo en los términos pactados.

Plazo de recuperación: Es el periodo de tiempo en que el deudor devuelve al acreedor el dinero del crédito otorgado.

Monto del crédito: Es la cantidad total de dinero que la institución acreedora autoriza al deudor el cual se compromete a devolverlo en varias ministraciones en tiempo y forma.

Ministraciones: Es la forma en que se ira entregando el capital a la persona o institución de crédito, esto dependiendo del tipo de proyecto o actividad que estén realizando.

⁶ Apuntes de Administración Agropecuaria, Ing. David Martínez Rivera e Ing. Jorge E. Dávila Flores.

1.2. TIPOS DE CRÉDITO Y SUS CARACTERÍSTICAS

De acuerdo a la Ley General de Crédito Rural los tipos de crédito a operar actualmente se clasifican de la siguiente manera:

- Préstamo de Habilitación o Avió.
- Préstamo refaccionario para la producción primaria.
- Préstamo refaccionario para la industria rural.
- Préstamo para la vivienda campesina.
- Préstamos prendarios.
- Préstamo para consumo familiar.

Los préstamos a que se refieren anterior mente se podrán otorgar en forma de apertura de crédito.

1.2.1. Crédito de habilitación o avió

Serán créditos de habilitación o avió aquellos en que el acreditado quede obligado a invertir su importe precisamente en cubrir los costos de cultivo y demás trabajo agrícolas, desde la preparación de la tierra hasta la cosecha de los productos, incluyendo la compra de semillas, materia prima y materiales, o insumos inmediatamente asimilables, cuya amortización pueda hacerse en la misma operación de cultivo o explotación anual a que el crédito se destine; en los gastos de cosecha de productos vegetales silvestres o espontáneos y en los costos de las labores de beneficio necesario para su conservación; en la adquisición de aves y ganado de engorda y reposición de aves de postura; en la compra de alimentos y medicinas así como el manejo de parvadas; en los gastos de operación, administración y adquisición de materias primas para industrias rurales y demás actividades productivas.

Los beneficios que representan este tipo de crédito a los productores son inmediatos, ya que generalmente estos pueden adquirir a menos costo y en época optima los insumos necesarios para la explotación.

Características.

- Su plazo corresponderá al ciclo de producción objeto del financiamiento y no excederá de 24 meses.
- Su importe podrá cubrir hasta el 100% del costo de la producción.
- Quedara garantizados invariablemente con las materias primas y materiales adquiridos, y con las cosechas o productos que se obtengan mediante la inversión del préstamo, sin perjuicio de que las instituciones acreditante puedan solicitar garantías adicionales.

1.2.2. Crédito refaccionario para la producción primaria

Serán créditos refaccionarios para la producción primaria, aquellos que se destinen a capitalizar a los sujetos de crédito mediante la adquisición, construcción o instalación de bienes de activo fijo que tengan una función productivas en sus empresas, tales como maquinaria y equipo agrícola o ganadero; implementos y útiles de labranza; plantaciones, praderas y siembras perennes; desmonte de tierras para cultivo, obras de irrigación y otras mejoras territoriales; adquisición de pies de cría ganado bovino, de carne y leche, porcino, caprino, lanar, especies menores y animales de trabajo; construcción de establos, porquerizas, bodegas y demás bienes que cumplan con una función productiva en el desarrollo de la empresa ganadera; forestación, construcción de caminos de saca y demás obras productivas en las empresas forestales.

El beneficio de la aplicación de este tipo de crédito, es principalmente un desarrollo acelerado que generalmente se acompaña de un incremento en los ingresos a largo plazo.

Características.

- Su plazo de amortización no excederá de 15 años y será establecido por la institución acreditante con base en la generación de recursos de quien recibe el préstamo, tomando en cuenta la productividad y la vida útil de los bienes materia de la inversión del crédito.

- Su amortización se hará por pagos anuales o por periodos menores cuando así lo permita la explotación. Cuando la naturaleza de la explotación lo justifique podrán pactarse periodos de gracia no mayores de 4 años para iniciar el pago del capital, pudiendo definirse el pago de intereses por un periodo no mayor de tres años.

- Su importe podrá alcanzar el 100% del costo de las inversiones dependiendo la capacidad económica del sujeto de crédito.

- Quedaran garantizados con hipoteca y prenda de los bienes adquiridos con el propio crédito y de las fincas en que se ubique la explotación, cuando se trate de colonos o pequeños propietarios o de asociaciones de estos.

- En los casos de ejidatarios y comuneros, cualquiera que sea el tipo de asociación, la garantía podrá quedar constituida únicamente por las inversiones realizadas con el propio crédito y por los frutos y productos que se obtengan con ese motivo.

La secretaria de Hacienda y crédito público, en casos especiales, podrá modificar los plazos señalados en la primer y segunda característica.

1.2.3. Crédito refaccionario para la industria rural

Serán créditos refaccionarios para industrias rurales y demás actividades productivas, los que se destinen a la adquisición de equipo, construcción de obras civiles y conexas y, en el caso de que la institución acreditante lo estime conveniente, la compra de terrenos para integrar plantas que se dediquen al beneficio, conservación y preparación de los productos agropecuarios para su comercialización o almacenaje, tales como silos y bodegas pasteurizadoras, industrias lácteas, de embutidos, de conservación de pieles y otras relacionadas con el desarrollo integral de la ganadería: beneficiadoras de granos, secadoras de granos y frutas, empacadoras, desfibradoras, despepitadoras, desgranadoras y otras que beneficien, conserven y preparen para el mercado los productos agropecuarios; aserraderos y otras instalaciones destinadas al beneficio de productos forestales; los que se destinen a la adquisición de equipo, construcción de obras civiles y conexas y, en su caso, compra de terrenos para la transformación de productos de la pesca y la piscicultura; adquisición de equipo y construcciones para la explotación de recursos turísticos: adquisición de equipo para la explotación de materiales de construcción y otros recursos minerales y, en general, para el desarrollo de todas las actividades que complementen la actividad agropecuaria y diversifiquen las fuentes de ingreso y empleo para los miembros del sujeto de crédito.

1.2.4. Crédito para la vivienda campesina

Este crédito puede ser otorgado a los ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios minifundistas.

Características.

- El plazo no será mayor de 20 años y el importe será de 80 al 100% del valor de los bienes de que se trate, se pueden incluir hasta 5 años de gracia.

- La garantía será el inmueble, la que se liberara hasta el finiquito total del crédito.
- Sera proporcionado por la Financiera Nacional de la industria rural, S.A.

1.2.5. Créditos Prendarios

Serán préstamos prendarios aquellos cuyo objeto sea proporcionar los recursos financieros necesarios para que los sujetos de crédito puedan realizar sus productos primarios o terminados en mejores condiciones de precio, ante situaciones temporales de desequilibrio del mercado.

Características.

- Su plazo no será mayor de 180 días y su importe no excederá del 80% del valor comercial de los bienes objeto de la prenda.
- Quedaran garantizados con las cosechas u otros productos derivados de la misma, almacenados a disposición del acreditante, en el lugar que este señale o en almacenes generales de depósito, bodegas rurales oficiales, o instalaciones habilitadas para esta función.

1.2.6. Crédito para el consumo familiar

Serán préstamos para el consumo familiar aquellos que se destinen a cubrir principalmente necesidades de alimentación de los acreditados, a fin de evitar que los créditos de avió o refaccionarios se destinen a cubrir dichas necesidades durante el proceso de producción.

Características.

- Se destinaran preferentemente para el sector de ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios minifundistas organizados.

- Se otorgaran a cargo de los sujetos de créditos reconocidos en esta Ley.

- Su importe por familiar será definido previo estudio de la capacidad productiva del ejido, comunidad o sociedad de producción rural.

- Su plazo no excederá al crédito de avió que corresponda, salvo casos especiales a juicio de la secretaría de hacienda y crédito público.

- Se documentaran mediante pagares, ampliándose la garantía del crédito de avió o refaccionario correspondiente para cubrir el préstamo al consumo.

1.3. EL CRÉDITO RURAL

El crédito agropecuario se puede definir como la inyección de recursos financieros provenientes de fuentes externas que modifica la estructura productiva de la empresa extendiendo su producción y/o intensificando el uso de los recursos (incrementado la productividad de los recursos).

De acuerdo a la Ley General de Crédito Rural⁷, se entiende por crédito rural el que otorgan las instituciones autorizadas, que sea destinado al financiamiento de la producción agropecuaria, su beneficio es conservación y comercialización, así como el establecimiento de industrias rurales y en general a tender las diversas necesidades de crédito del sector rural del país que diversifiquen e incrementen las fuentes de empleo e ingreso de los campesinos.

⁷ Derogada el 01 de Julio del año 2003 y fue reemplazada por la Ley que Crea a la Financiera Rural.

1.4. OBJETIVOS DEL CRÉDITO RURAL

- a). Vincular a la agricultura con las fuentes de financiamiento creando instrumentos jurídicos y económicos, capaces de movilizar las riquezas agrícolas para que sobre esa base puedan operarse las inversiones agrícolas, encauzándose capitales hacia ella.
- b). Propiciar la canalización de los recursos financieros hacia el sector rural y su inversión de manera productiva y eficiente.
- c) Favorecer el desarrollo agrícola y por consecuencia al desarrollo económico general y con esto mejorar las condiciones de vida de los agricultores y la población en general.
- d). Promover la creación de otros servicios adicionales para los agricultores, como organización, capacitación especialmente de los ejidatarios, comuneros, colonos y pequeños propietarios minifundistas para lograr su incorporación y mayor participación en el desarrollo del país, mediante el mejor aprovechamiento de los recursos naturales y técnicos.
- e). Unificar y agilizar la operación del crédito institucional para que los recursos financieros se reciban en forma suficiente y oportuna.
- f). Fomentar la inversión en instituciones para la investigación científica y técnica agropecuaria y el financiamiento de la educación y capacitación de los campesinos.

1.5. EL SECTOR PRIMARIO

El sector primario se encarga de obtener recursos de la naturaleza, que comprende de la explotación directa de algunos recursos como el suelo, el subsuelo y/o el mar, tiene este nombre debido a que las actividades de este sector son la fuente básica para la supervivencia del ser humano.

Las actividades del sector primario pueden tener efectos negativos en el medio ambiente que van desde la degradación de bosques a la extinción de especies vegetales y animales.

En el país existen aproximadamente 4' 067, 618 unidades de producción agropecuaria, ganadera y forestal de todas las unidades antes mencionadas solo 146, 479 contrataron crédito para financiar sus actividades, siendo solo un 4% de las unidades de producción, mientras tanto el 96% no contrataron créditos, estos datos nos dan a conocer la alta deficiencia crediticia que existe en nuestro país.

1.5.1. Problemática del sector primario

Los principales problemas del sector:

- La falta de recursos crediticios.
- Crecimiento del sector.
- La participación del sector agropecuario en el PIB ha ido disminuyendo en forma drástica.
- Los campesinos no cuentan con ningún tipo de seguro social.
- No cuentan con los instrumentos adecuados para la siembra.
- El envejecimiento de la población.
- Movimiento de la población a las ciudades.⁸

⁸Disponible en: <https://www.clubensayos.com/Temas-Variados/Problemas-En-Los-SectoresEconomicos/691583.html>

CAPITULO II

FIRA

Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura “FIRA”, son cuatro fideicomisos públicos que tienen el carácter de entidades de la administración Pública Federal, en los que funge como fideicomitente la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y como fiduciario el Banco de México, cuyo fin es facilitar el acceso al crédito por medio de operaciones de crédito y descuento, así como el otorgamiento de garantías de crédito a proyectos relacionados con la agricultura, ganadería, avicultura, agroindustria, pesca y otras actividades conexas o afines que se realizan en el medio rural.⁹

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 Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA)
- Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA)

Estos fideicomisos se sitúan dentro de los fondos y fideicomisos de fomento económico del Sistema Financiero Mexicano. Operan en segundo piso, por lo que colocan sus recursos a través de diversos Intermediarios Financieros:

- Bancos
- Sociedades Financieras de Objetivo Múltiple (SOFOMES)
- Uniones de Crédito
- Almacenes Generales de Deposito
- Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS)

⁹ Disponible en: <https://www.fira.gob.mx/Nd/index.jsp>

- Registro IFNBs
- Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Cooperativas)

FIRA también otorga apoyos para actividades de capacitación empresarial, asistencia técnica, consultoría, transferencia de tecnología y fortalecimiento de competencias, con el fin de mejorar la competitividad y sostenibilidad de las empresas y productores del medio rural, así como de los Intermediarios Financieros.

La reforma constitucional de 1993 que otorgo autonomía al Banco de México a partir de abril de 1994 estableció que este, podría fondear a FIRA hasta 2013. El plazo ya se cumplió y FIRA ha dado el paso a la auto sustentabilidad manteniéndose como el banco de fomento más competitivo, adoptando como vocación mejorar sus servicios a la población del medio rural y sus intermediarios financieros, desarrollando nuevos productos más apegados a las diferentes demandas de su población objetivo y a las necesidades de los intermediarios financieros, tanto bancarios como no bancarios. Solo con innovación focalizada y sobre base sólidas, nos mantendremos como una institución útil para el sector.

Entre los cambios de estrategia que ha hecho FIRA para enfrentar el nuevo desafío, destaca el enfoque al cliente, adecuando los servicios al acreditado, haciéndolos más sistemáticos y efectivos, brindando la asistencia técnica para detonar el crédito e incrementar la productividad del campo. Adicionalmente, FIRA promueve que haya estabilidad en el sector agropecuario.

FIRA ha venido trabajando con una nueva clasificación de estratos de acreditados, definidos por el nivel de crédito al que acceden.

Así, al terminar de pagar el préstamo del Banco de México, fue necesario adecuar la operación de FIRA en dos sentidos: en primer término, para enfocar mejor nuestro esfuerzo a la conformación de sujetos de crédito en el sector rural y, por otro lado, para hacer una clasificación más detallada y exacta de las necesidades de cada productor.

Al reclasificar las unidades económicas rurales de acuerdo con el nivel y potencial de desarrollo de empresas y productores, y al mismo tiempo, adecuar el costo del financiamiento que otorgamos a través de nuestros intermediarios a tasa de interés diferenciadas, se reconoce el manejo de las prácticas administrativas, operativas y de gobierno corporativo de los intermediarios y la institución se vuelve a su vez, sustentable en el tiempo. De esta forma, FIRA ha venido desarrollando innovadores productos financieros de garantía que han permitido una mayor toma de riesgos y penetración del financiamiento por parte de los intermediarios financieros.

La asistencia técnica que brindamos es dirigida para multiplicar sus efectos, identificando que redes de valor tiene más productividad y competitividad. Este mapeo permite a la institución detectar oportunidades de financiamiento y determinar cuáles deben ser las estrategias adecuadas para solucionar los problemas que se presenten, colaborando con las distintas dependencias y entidades del Estado Mexicano para generar las políticas públicas que se adapten a la realidad actual y de esa manera generar los cambios que requiere el desarrollo nacional.

La situación de México con respecto a 1954 es muy distinta. La economía de nuestro país está cada vez más vinculada a los mercados internacionales y en consecuencia, buena parte de los empresarios exitosos del país se han orientado hacia la exportación. Actualmente el reto es producir con altos estándares de calidad y precios adecuados. Nuestro desafío es apoyar el desarrollo del medio rural, inclusive cuando sus fuentes de ingreso no sean agropecuarias, y profundizar en el desarrollo de actividades primarias son mucho potencial por la vocación productiva del país en actividades hortícolas, frutícolas, pecuarias, de acuicultura, maricultura y forestal.

A 60 años de distancia de su creación, podemos afirmar con orgullo que durante este tiempo FIRA, al apoyar a productores y empresas del sector rural, ha fortalecido y ayudado a mantener la actividad imprescindible de los seres humanos: la generación

de alimentos. Al hacerlo, hemos puesto nuestro grano de arena en el mejoramiento de la calidad de vida de miles de mexicanos.

Durante los próximos años, el reto de FIRA será adecuarse mejor a las necesidades de productores y empresas. El nuevo modelo de negocio de FIRA estará determinado por la capacidad transformadora de la institución para continuar siendo competitiva en el mercado financiero de productos y servicios en el sector agroalimentario; mantenerse como un referente sectorial para la toma de decisiones, y proseguir con la tarea de hacer del extencionismo de los años cincuenta, una filosofía de desarrollo humano, especializada, innovadora, adaptativa y de amplio alcance, en el mercado de una economía global.

La grandeza de un país es la suma de un sin número de logros individuales y colectivos. La historia de éxito que presentamos a continuación es solo una pequeña muestra de la gran transformación que ha tenido lugar en el sector rural de México. Son una muestra también, de cómo esos cambios están impulsando el desarrollo de nuestro gran país.

Actividades que se pueden financiar con crédito FIRA.

- Producción primaria de los sectores agropecuario, forestal y pesquero.
- Agroindustriales, tales como manejo, beneficio, acondicionamiento, conservación, transformación o almacenamiento de los productos de origen nacional derivados de los sectores agropecuario, forestal y pesquero. En el caso de que para el desarrollo de proyecto se requiera importar dichos productos, se deberá solicitar un análisis de elegibilidad. No se consideran financiables aquellas actividades agroindustriales, de comercio o servicios, cuya naturaleza sea la venta al menudeo, excepto cuando se trate de productores primarios a los cuales se podrán financiar todos los eslabones de la cadena productiva para su integración vertical u horizontal, o cuando sean créditos dentro del Esquema de Financiamiento Rural. Para el caso de la industria refresquera, cervecera, del calzado, textilera, mueblera, de celulosa, de papel y tiendas de autoservicio, se les podrá financiar hasta el valor de sus

compras anuales de productos de los sectores agropecuario, forestal, pesquero nacional, sin que se rebasen los 30 millones de UDIS de saldo de financiamiento por empresa.

- Comercialización al mayoreo de productos de origen nacional, del sector agropecuario, forestal, pesquero y los derivados de la actividad agroindustrial elegible.
- La producción y proveeduría de bienes de capital, insumos y servicios para la producción primaria, así como para las actividades agroindustriales y de comercialización elegibles, por el monto equivalente al valor de las ventas anuales comprobadas por empresa, sin rebasar 30 millones de UDIS de saldo de financiamiento.
- En general, cualquier otra actividad económica que se desarrolle en localidades con población de hasta 50,000 habitantes, de acuerdo a los límites y normatividad establecidos en el Esquema de Financiamiento Rural.

MISIÓN

Promover el financiamiento integral a los productores del sector agropecuario, forestal, pesquero, alimentario y del medio rural, por medio de productos financieros especializados con acompañamiento técnico y mitigación de riesgos, con el fin de elevar su productividad y su nivel de vida, desde una perspectiva de desarrollo regional, sustentabilidad ambiental y de equidad de género.

VISIÓN

Ser líder en servicios financieros y tecnológicos para el campo mexicano.

VALORES

- Satisfacción del cliente
- Honestidad
- Respeto
- Responsabilidad

FIGURA 1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



Fuente: Portal FIRA

2.1. ANTECEDENTES

En 1954, El Gobierno Federal y el Banco de México tenían ante sí un enorme reto: estimular una mayor participación de las instituciones de crédito privadas en el financiamiento de la agricultura, ganadería y avicultura del país. Así fue como nacieron los primeros fideicomisos de fomento del Banco de México, Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA).

El sector agropecuario en esa época representaba más de un cuarto del tamaño de la economía y empleaba a más del cincuenta por ciento de la población. Sin embargo, la participación del sector privado en el financiamiento agropecuario era esporádica.

Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura, se crearon con la misión de incrementar la productividad en el sector agropecuario, promoviendo en México el mercado de servicios financieros y técnicos del campo para de esa manera, impulsar su desarrollo. De hecho, en la Ley somos considerados como banca de fomento. Para lograr esta misión, FIRA conto entonces con los medios para otorgar un financiamiento a tasas preferenciales para el campo y la asistencia técnica requerida por los productores, a fin de que sus proyectos fueran viables; pero fue mucho más allá, al ofrecer al medio rural los servicios técnicos financieros de un reconocido y honesto grupo de expertos: agrónomos, veterinarios y biólogos entre otros, así como profesionista con perfiles más vinculados a la parte financiera, legal y administrativa, que han contribuido a incrementar un capital humano especializado en el sector agropecuario del país.

A lo largo de estos 60 años, el trabajo de la institución ha integrado el esfuerzo de todos los agentes que intervienen en cada etapa del proceso productivo en torno al sector agropecuario: los productores primarios y quienes les proveen los insumos que requieren; los que procesan e industrializan los productos agropecuarios y, desde luego, quienes participan en el sector servicios, distribuyendo, transportando y

vendiendo los alimentos a los consumidores. Al lograr la integración de la cadena, se ha promovido tanto el desarrollo de la producción primaria, como el equipamiento tecnológico, el almacenamiento, la comercialización y la industrialización.

En estas seis décadas la institución ha ido construyendo fortalezas. La más importante, quizá, es que fomentemos el desarrollo del mercado financiero, en virtud de que FIRA no da créditos directamente al acreditado final, sino a través de intermediarios financieros, esto es, en “segundo piso”. Así, no interfiere ni desplaza a las instituciones privadas de crédito. Además, el conocimiento técnico y la experiencia que hemos acumulado nos permiten conocer cuál es el ciclo normal de un proyecto y su duración, conocimiento a partir del cual apoyamos a los intermediarios para que evalúen el proyecto, establezcan mitigantes de riesgo y provean las condiciones crediticias que el proyecto requiere. Mediante las garantías que damos a los intermediarios financieros, estos comparten un porcentaje del riesgo del crédito.

2.2. CRÉDITO FIRA

En su calidad de Banca de Segundo piso, el Crédito FIRA se otorga a través de los intermediarios financieros registrados y autorizados para operar recursos FIRA, para financiar a las empresas de los sectores agropecuario, forestal, pesquero y rural.

Los recursos crediticios se otorgan a través del Servicio de Fondeo, el cual puede ser en moneda nacional o en dólares de los Estados Unidos de América, en dos modalidades de operación:

- Descuento: Mediante esta operación, FIRA otorga recursos crediticios al intermediario financiero para el otorgamiento de créditos a sus acreditados, cuyo sustento son los contratos y/o pagares suscritos por los acreditados a favor del intermediario financiero.

- **Préstamo:** Mediante esta operación, FIRA otorga recursos crediticios al intermediario financiero para cubrir sus necesidades de crédito. El sustento de esta operación, son los pagarés que el intermediario financiero suscribe a su favor del Fiduciario.

2.2.1. Tipos de Crédito FIRA

- **Crédito refaccionario.** Financiamiento que se destina para realizar inversiones fijas. El plazo máximo es de 15 años. Para plantaciones forestales y otros proyectos de larga maduración, el plazo para la amortización del principal podrá ser de hasta 20 años.
- **Crédito para conceptos de avió y capital de trabajo.** Financiamiento que se otorga para cubrir las necesidades de capital de trabajo, como adquisición de insumos, materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y otros gastos directos de producción. El plazo máximo por ciclo o disposición es de 2 años, excepto los financiamientos destinados a la actividad comercial, que no deben exceder 180 días. En el caso de capital de trabajo permanente, el plazo máximo es de 3 años.
- **Crédito prendario.** Se otorga para facilitar la comercialización y la captación de recursos de manera expedita a las empresas con necesidades de capital de trabajo, que disponen de inventarios, ya sea de materias primas o productos en proceso y terminados, que pueden ser objeto de pignoración y garantizar con dicha prenda el crédito solicitado. Se otorga por un plazo máximo de 180 días.
- **Arrendamiento.** Financiamiento para la adquisición de bienes de activo fijo susceptibles de arrendamiento, bienes muebles e inmuebles, elegibles de ser apoyados con recursos FIRA.

- **Factoraje.** Financiamiento sobre la sesión de derechos de cualquier tipo de documento previsto por las leyes aplicables, que exprese un derecho de cobro o que acredite la existencia de dichos derechos de crédito: facturas, contra recibos, títulos de crédito como pagares y letras de cambio, derechos de crédito derivados de contratos de arrendamiento, entre otros. Se otorga por un plazo máximo 180 días. En factoraje financiero sobre derechos de crédito derivados de contratos de arrendamiento, el plazo máximo podrá ser hasta 8 años.

- **Préstamo quirografario.** Financiamiento para cubrir necesidades de corto plazo, mediante créditos que las instituciones de banca múltiple otorgan a clientes que, a su juicio, cuentan con reconocida solvencia económica y moral, con capacidad de pago y cuyo destino son conceptos de inversión elegible para FIRA. Se otorga por un plazo máximo de 180 días.

- **Crédito de liquidez.** Préstamo de naturaleza transitoria, para fondear a los intermediarios financieros el importe de los vencimientos de créditos pagados a FIRA que no les cubran sus acreditados, en tanto se analiza la situación de estos para definir el tratamiento que resulte adecuado. El plazo máximo de recuperación es de 90 días naturales.

Adicional a lo anterior, se otorgan créditos para actividades no tradicionales del sector rural, a través de los siguientes esquemas:

Financiamiento rural. Es el apoyo crediticio que FIRA otorga para financiar cualquier actividad económica lícita que se desarrolla en el medio rural, diferente de las que efectúan las empresas de los sectores agropecuario, forestal y pesquero, que propician la generación de empleos y la reactivación económica. Son elegibles proyectos viables técnica y financieramente, que se lleven a cabo en poblaciones que no excedan 50,000 habitantes.

Microcrédito. Es un esquema cuyo propósito es incrementar la penetración y cobertura de los mercados financieros rurales, especialmente de productores PD1 y PD2, a través de operación de microcrédito. Se autorizan líneas de crédito a los intermediarios financieros de acuerdo a su plan de negocios, para que otorguen créditos para capital de trabajo, conceptos de avió y crédito refaccionario cuyo importe no rebase 20,000 UDIS, con plazo de hasta 18 meses por disposición y en moneda nacional. No son elegibles los créditos al consumo.

2.3. ACREDITADOS ELEGIBLES PARA RECIBIR UN CRÉDITO FIRA

Personas físicas o morales constituidas de conformidad con las leyes mexicanas, dedicadas a actividades elegibles y que reúnan los requisitos definidos por el intermediario financiero para beneficiarse y obligarse por el crédito.

2.3.1. Los acreditados elegibles se clasifican en función del monto de crédito por acreditado final

Cuadro 1. Montos por tamaño de empresa

EXTRACTO	MONTO DE CREDITO POR ACREDITADO FINAL UDIS
Microempresa	Hasta 10,000
Empresa Familiar	Hasta 33,000
Pequeña Empresa	Hasta 160,000
Mediana Empresa	Hasta 4,000,000
Empresa Grande	Hasta 4,000,000

Fuente: Elaboración propia, información de FIRA.

2.4. GARANTÍA FIRA

La garantía FIRA es un complemento de las garantías por un acreditado a favor de un Intermediario Financiero como respaldo del crédito otorgado. Beneficiados por la garantía FIRA.

Se otorga a los Intermediarios Financieros autorizados a recibir este servicio para respaldar la recuperación parcial de los créditos que concedan a su clientela elegible y que no sean cubiertos a su vencimiento. No funciona como seguro, ni como una condonación de adeudos, porque persiste la obligación de pago por el acreditado y de recuperación por el Intermediario financiero.

Son elegibles del servicio de garantía aquellos créditos que cumplan con las condiciones de operación del servicio de fondeo entre FIRA y los intermediarios financieros, y que pueden ser otorgados con recursos de FIRA o propios de los intermediarios financieros.

2.5. TASA DE INTERÉS

Los recursos de FIRA que obtienen los intermediarios financieros en moneda nacional o en dólares de los Estados Unidos de América, causan intereses que deben ser cubiertos de conformidad con el esquema de tasa de interés vigente en la fecha en que se realice la correspondiente disposición de recursos.

Existen los siguientes esquemas de tasa de interés:

- Esquema de tasa de interés variable.
- Esquema de cobertura de riesgos de tasa de interés (tasa fija).

CAPITULO III

FINANCIERA RURAL

Financiera rural surge para fomentar el desarrollo del sector rural. Busca dar un renovado y fortalecido impulso al crédito para el campo.¹⁰

- Agencia de desarrollo enfocada a promover el desarrollo del sector rural, a través del financiamiento de proyectos productivos viables que coadyuve a mejorar el entorno y nivel de vida del medio rural.
- Otorga crédito de manera directa e indirecta a través de intermediarios formales e informales.
- Tiene el mandato de consolidar intermediarios financieros.
- Otorga apoyos para capacitación, asesoría, acompañamiento técnico; así como para potenciar el acceso al financiamiento de su población objetivo.
- Cuenta con una estructura administrativa compacta.
- Apego a sanas prácticas bancarias y de mercado.
- Mantener la sustentabilidad de su patrimonio prestable a través del tiempo.

Las actividades agropecuarias han sido su principal centro de atención. La colocación directa al sector agropecuario representa el 62% de los recursos otorgados desde su creación. No obstante, participa en otros sectores que tienen vinculación y contribuyen con la actividad agropecuaria.

Si se consideran las actividades financiadas a través de los intermediarios financieros, el 75% de la colocación se encuentra asociada al sector agropecuario.

¹⁰ Disponible en: <http://www.fnd.gob.mx/Paginas/FNDIni.aspx>

3.1. ANTECEDENTES

1926, Banco Nacional de Crédito Agrícola. S.A.¹¹

- Con la creación dl Banco Nacional de Crédito Agrícola, S.A., y nueve bancos regionales, inicia la historia de los bancos de gobierno destinados a impulsar el crédito rural.
- Su propósito fundamental era canalizar el crédito rural a sociedades cooperativas agrícolas y, posteriormente, a productores individuales.

1935, Creación del Banco Nacional de Crédito Ejidal, S.A.

- A fin de cubrir la necesidad de crédito de los pequeños productores de bajos ingresos, se crea el Banco Nacional de Crédito Ejidal S.A. de C.V. Se otorgaron préstamos individuales y directamente de las Sociedades Locales de Crédito Ejidal.

1965, Banco Nacional Agropecuario, S.A.

- Como un esfuerzo por reforzar la coordinación de los bancos ya existentes, se crea el banco antes mencionado.

1975, Se creó el Banco de Crédito Rural (Banrural)

- La fusión de los bancos Agrícola, Ejidal y Agropecuario se plantea para lograr una simplificación de la política crediticia, así, nace el (Banrural) integrado por un banco central y 12 bancos regionales.

¹¹Disponible en: <http://www.financierarural.gob.mx/fr/Paginas/Historia.aspx>

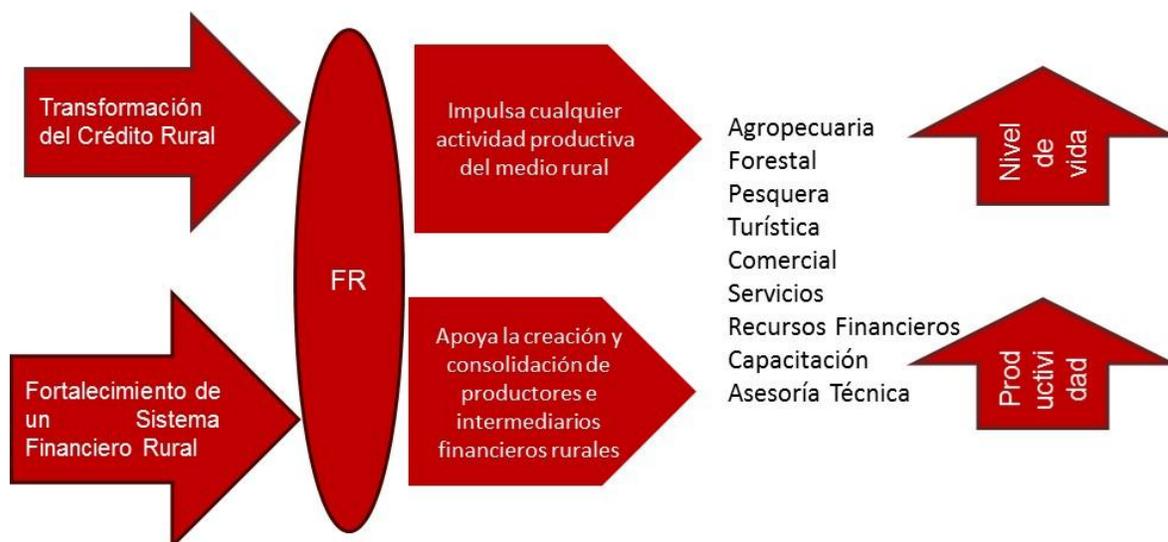
- Su misión principal consistió en financiar la producción primaria agropecuaria y forestal, así como sus actividades complementarias, cumpliendo con la trascendente tarea de otorgar créditos a productores de bajos ingresos y apoyar, adicionalmente, al resto de los productores.
- 2002, El desequilibrio financiero del banco, fundamentalmente ocasionado por el alto gasto operativo, llevo a la liquidación de las sociedades nacionales de crédito que integraban el sistema Banrural.
- El 26 de Diciembre del 2002, se publica la Ley Orgánica de Financiera Rural, previamente aprobada por el H. Congreso de la Unión, la cual crea y rige esta institución como un Organismo de la Administración Pública Federal, sectorizado en la SHCP, con responsabilidad jurídica y patrimonio propio.

El 1° de julio de 2003, Financiera Rural inicia operaciones

El 12 de julio de 2003, Financiera rural otorga su primer crédito

- Con la constitución de Financiera Rural se cumple el objetivo del Estado Mexicano de crear un sistema financiero rural eficiente que facilite el acceso al crédito y que contribuya al fortalecimiento de la agricultura, ganadería, así como de las diversas actividades vinculadas con el medio rural.

Figura 2. Modelo de desarrollo rural



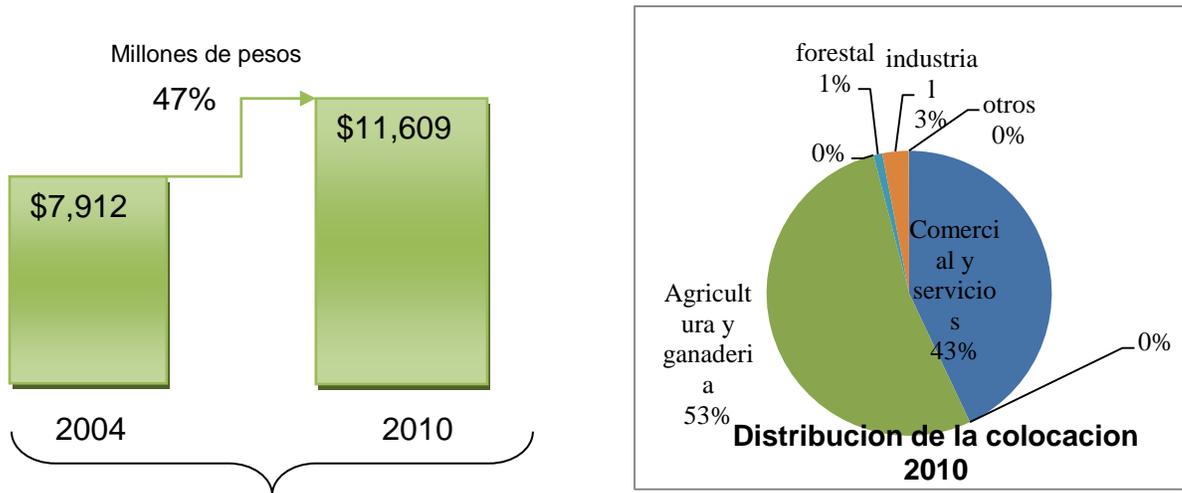
Fuente: Elaboración propia con información de Financiera Rural

Complementariedad

- Potenciar los beneficios del financiamiento con apoyos gubernamentales a través de esquemas de alto impacto social y económico.
- Capacitación y acompañamiento para aumentar la probabilidad de éxito de los proyectos financiados.

Las actividades agropecuarias han sido su principal centro de atención. La colocación directa al sector agropecuario representa el 62% de los recursos otorgados desde su creación. No obstante, participa en otros sectores que tienen vinculación y contribuyen con la actividad agropecuaria.

Figura 3. Colocación de actividades agropecuarias



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI.

Si se consideran las actividades financiadas a través de los intermediarios financieros, el 75% de la colocación se encuentra asociada al sector agropecuario.

Capitalización al Medio Rural

- Ha financiado proyectos que contribuyan a la capitalización del medio rural mediante financiamiento de activos fijos o de bienes de capital en apoyo al ciclo de inversión, por \$26,679 mdp.

Protección al Medio Ambiente

- Se han consolidado esquemas de financiamiento al sector forestal, con plazos y condiciones especiales, buscando el acompañamiento del proceso de certificación internacional. Se ha desarrollado el programa para el financiamiento de biogestores para el aprovechamiento de metano de granjas ganaderas por medio de bonos de carbono, al amparo del Mecanismo de Desarrollo Limpio de Naciones Unidas.

- Estamos trabajando para generar al interior de la dependencia una correcta gestión de riesgos ambientales de toda la cartera.

Combate a la pobreza

- En atención a los sectores de menores ingresos del país, ha otorgado financiamiento por alrededor de 17 mil millones de pesos en municipios considerados de alta y muy alta marginación.

Organización de productores

- A través de la estrategia de integración económica para el desarrollo rural, Financiera Rural ha trabajado en más 3,900 proyectos estratégicos que involucran más de 1,600 empresas rurales de los productores en las distintas fases de la cadena productiva.

Apoyos para acceder al crédito fomentar la integración económica y financiera para el desarrollo del sector rural

Desde 2003 y hasta febrero del presente año, la Financiera Rural a través de sus programas de apoyo ha otorgado más de 90 mil apoyos por un monto de 5 mil millones de pesos, los cuales están enfocados a:

- Crear condiciones para facilitar y reducir los costos de acceso al crédito.
- Permitir el acceso al crédito a través de la constitución de garantías líquidas.
- Desarrollar procesos de integración económica en las cadenas productivas y regiones prioritarias.
- Capacitar y fortalecer a productores y organizaciones sociales.

Financiera Rural ha incrementado su participación en el financiamiento al sector primario pasando de 10.7% en diciembre de 2004 al 15.6% al cierre de 2010.

Lo anterior se ha alcanzado manteniendo, en todo momento, el valor del patrimonio prestable de la Institución.

Financiera Rural busca potenciar el impacto económico de los apoyos y acercar el financiamiento a los productores rurales

La Financiera Rural busca alianzas con estas dependencias para acercar sus apoyos a los productores en zonas marginadas lo cual hace que su sistema sea más eficiente y pueda cumplir con sus objetivos que es apoyar a los productores rurales, Financiera tiene alianza con las siguientes Instituciones y se muestran los apoyos que se manejan con cada una de ellas.

Secretaría de Economía

- Programa de cajas solidarias.
- Fondo de Garantías Liquidadas para el sector Turístico.
- Garantías liquidadas para migrantes (en proceso)
- Fondo del apoyo al programa de equipamiento del sector secundario y terciario (en proceso).

Liconsá

- Se implementó un Programa de Financiamiento a Proveedores de la Agroindustria por Contrato.

Secretaría de la Reforma Agraria

- Programa de Jóvenes Emprendedores Rurales.
- A partir de 2011, los Programas PROMUSAG y FAPPA.

Conapesca

- Financiamiento para la adquisición de activos Productivos para la flota pesquera menor y mayor.
- Garantías liquidadas para el sector pesquero.

Conafor

- Convenio que mezcla apoyos y crédito para facilitar el acceso de productores forestales al financiamiento.

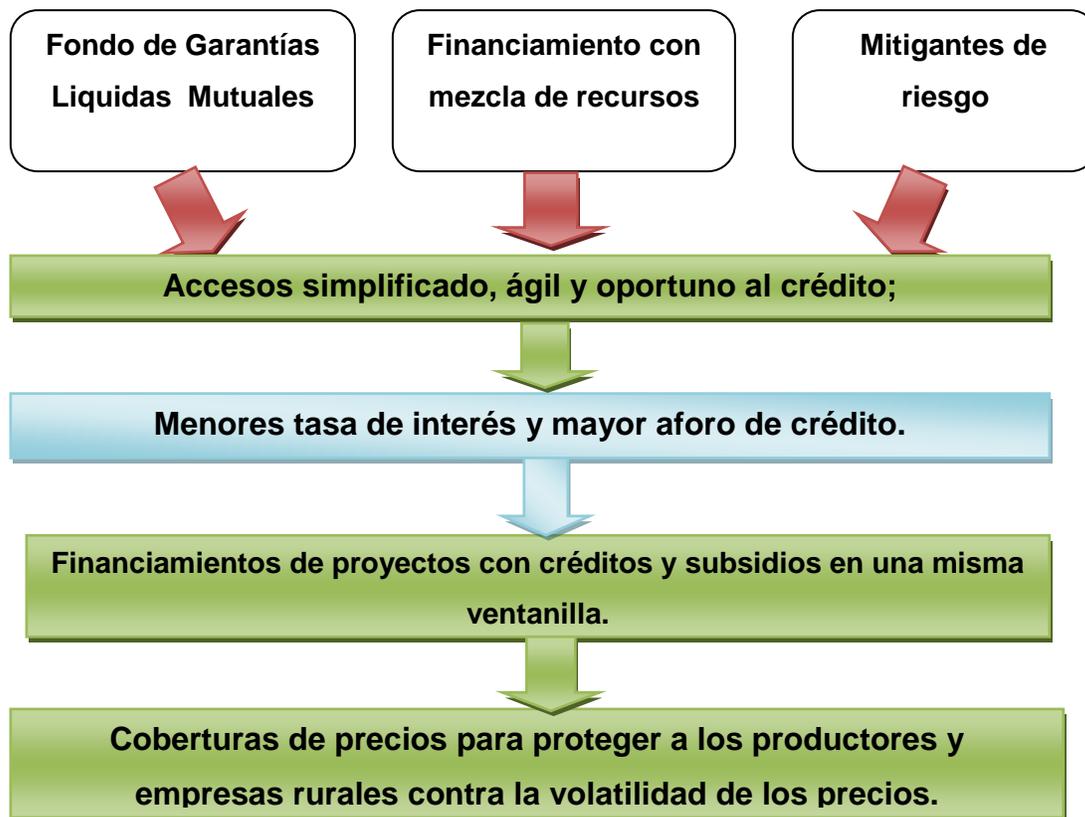
Sectur

- Con SECTUR y FONATUR se firmaron convenios para impulsar al sector turístico en las comunidades rurales a través de financiamiento y apoyos de dichas dependencias.

SAGARPA

- Ventanilla para 7 programas de SAGARPA, que complementan subsidios y crédito.

Figura 4. Estrategia para mejorar las condiciones de Financiamiento al Sector Rural



Fuente: Elaboración propia con información de la Financiera Rural

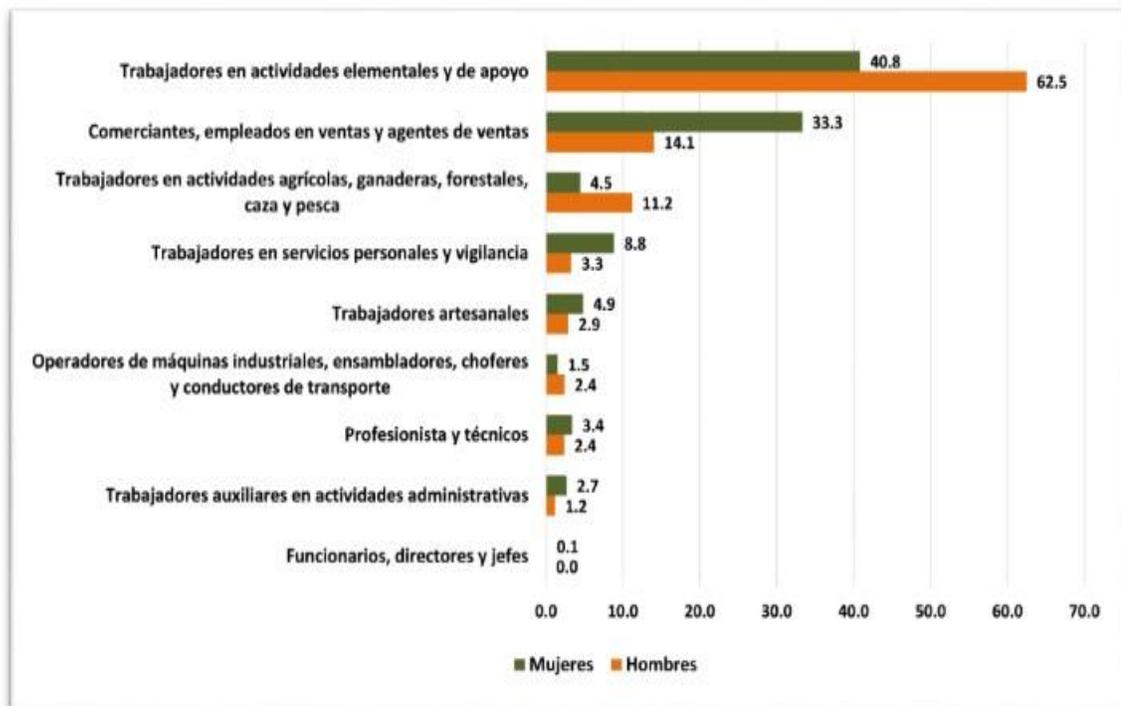
3.2. POBLACIÓN OBJETIVO

Financiera Rural atiende proyectos productivos viables ubicados en localidades de hasta 50,000 habitantes. El 47% de la población habita en estas localidades.

Atiende todas las actividades económicas.

- El PIB agropecuario es de \$482 mil millones de pesos y representa el 3.5% del PIB total.
- El PIB agroalimentario es de \$1.1 billones de pesos y participa con el 8.6% del PIB a nivel nacional.
- El 32% de la población económicamente activa de estas localidades se dedica al sector agropecuario.

Figura 5. Ocupación y Empleo en México



Fuente: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2014, INEGI.

3.3. TIPOS DE FINANCIAMIENTOS.

3.3.1. Programa de financiamiento para proyectos con mezcla de recursos.

Para potenciar con financiamiento los recursos otorgados a los productores rurales a través de los diversos Programas de Apoyo o Incentivo del Gobierno Federal, los Gobiernos Estatales y Municipales y de la propia Financiera Nacional, así como las aportaciones de los productores.

Algunos de los apoyos contemplados en el Programa de Financiamiento para Proyectos con Mezcla de Recursos, son: para la adquisición de maquinaria, tecnificación de riego, agricultura protegida, la siembra de maíz, frijol, manejo post producción, bioenergía, entre otros.

Este dirigido a personas físicas o morales, así como Empresas de Intermediación Financiera que cumplan con los requisitos establecidos para cada anexo del Programa de Financiamiento para Proyectos con Mezcla de Recursos.

Se opera a través de los siguientes anexos:

- Anexo B Desarrollo Productivo del Sur Sureste
- Anexo D Productividad Agroalimentaria
- Anexo K Bioenergía y Sustentabilidad
- Anexo M Adquisición de Tractores

Opera a través de los productos y líneas de crédito:

- Crédito de Habilitación o Avió
- Crédito Refaccionario
- Crédito Simple
- Crédito en Cuenta Corriente
- Crédito Prendario

- Operaciones de Reporto
- Líneas de Crédito Simple
- Líneas de Crédito en Cuenta Corriente

Opera al amparo de los siguientes Programas de Financiamiento:

- Financiamiento para Pequeños Productores
- Financiamiento Pre Autorizado
- Financiamiento para Empresas de Intermediación Financiera
- Financiamiento para la Compra de Coberturas de recios
- Programa de Apoyo y Financiamiento Especial

Tasa de interés accesible con el fin de apoyar a los Productores y Empresas Rurales mejorando su competitividad y rentabilidad.

Programas de apoyo de la financiera

- Programa Integral de Formación, Capacitación y Consultoría para Productores e Intermediarios Financieros Rurales.
- Programa para la Constitución y Operación de Unidades de Promoción de Crédito.
- Programa para la Constitución de Garantías Liquidadas
- Programa de Reducción de Costos de Acceso al Crédito.

3.3.2. Programa especial de apoyo finayuda contingencias

Se utiliza para apoyar la reactivación de actividades productivas, así como continuar con las operaciones vigentes y futuras para clientes nuevo y acreditados, cuyos proyectos se ubiquen en zonas afectadas por desastres naturales y/o emergencia,

así como promover la diversificación de los cultivos hacia actividades distintas a las tradicionales, a fin de integrar las diversas ramas productivas del medio rural.

Está dirigido a Personas Físicas y Morales, que realicen actividades Agropecuarias, Forestales, Pesqueras y todas las demás actividades económicas vinculadas al medio rural, ubicadas en los Municipios y Estados con declaratoria de emergencia y/o desastre natural.

Opera a través de los productos y líneas de crédito:

- Crédito de Habitación o Avió
- Crédito Refaccionario
- Crédito Simple
- Crédito en Cuenta Corriente
- Crédito Prendario
- Operaciones de Reporto
- Líneas de Crédito Simple
- Líneas de Crédito en Cuenta Corriente

El monto del crédito será según el Programa o Producto de Crédito a través del cual se formalice la operación de crédito.

En todos los casos que se tenga contratada una póliza o constancia de aseguramiento que ampare el crédito, se deberá descontar del saldo de crédito vigente, el monto que autorice a pagar el Fondo de Aseguramiento o Aseguradora que corresponda.

Estos programas tienen diferente tipo de plazo, dependiendo de las emergencia y conforme a lo que las Instancias Oficiales autoricen por dicho evento, o lo que está establecido en el Producto de Crédito con el cual se instrumente la operación, considerando las características y necesidades del proyecto.

Considera beneficios para poder otorgar financiamiento en zonas afectadas o de emergencia. También se aplican garantías del Fondo Nacional de Garantía de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural (FONAGA), Garantías Liquidadas de la Financiera Nacional o de Gobiernos Estatales y/o Municipales, así como del Programa para la profundización del Financiamiento Rural (PROFIN).

La cartera siniestrada es susceptible de recibir los siguientes beneficios del programa:

- Apoyos del Programa para la Reducción de Costos de Acceso al Crédito.
- Tratamiento de Cartera:
 - A) Diferimiento del principal e interés, concesiones de plazo, y/o modificación tasa de interés.
- Nuevas líneas para descuento de cartera hasta por un 20%.
- Créditos nuevos (Al amparo de este Programa, así como la fondeada por FIRA, al amparo del Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales.

3.3.3. Programa de financiamiento para compra de cobertura de precios.

Este programa financia la compra de cobertura de precios, la cual deberá estar ligado a un proyecto productivo del mercado objetivo de la Financiera, por lo que está estrictamente prohibido otorgar financiamiento para la especulación, es decir, que no exista el subyacente respectivo o que la actividad no demuestre la necesidad de contar con cobertura de precios.

Está dirigido, a productores, compradores o comercializadores agropecuarios, ya sean personas físicas o morales, dedicadas a la producción, transformación, agregación de valor y comercialización, que busquen obtener certidumbre en la comercialización de sus productos, mediante la adquisición de coberturas de precios que ayuden en la mitigación de riesgos del mercado de precios.

En el caso de Segundo Piso, la Empresa de Intermediación Financiera (EIF) deberá realizar un estudio de crédito por proyecto o por acreditar.

Modalidades de compra de cobertura de precios

A: Compra de Coberturas a través de las Corredurías Privadas autorizadas por la Financiera sin apoyo de ninguna institución gubernamental.

B: Compra de Coberturas con financiamiento otorgado por la Financiera complementado con Fondos de Apoyos para la Compra de Coberturas de Precios del gobierno estatal o federal.

C: Compra de Coberturas con financiamiento de la Financiera mediante el Componente de Fortalecimiento a la Cadena Productiva de la SAGARPA.

D: Compra de Coberturas con financiamiento de la Financiera mediante el Componente de Incentivos a la Comercialización de ASERCA-SAGARPA.

Crédito para compra de coberturas

1. Un crédito “accesorio” asociado a un proyecto.
2. Como parte “integral” del proyecto productivo a financiar o
3. Un crédito “único” para la adquisición de la cobertura.

1. CREDITO ACCESORIO

Se operan mediante los siguientes productos y líneas de crédito:

- Simple
- Cuenta Corriente
- Línea de Crédito Simple
- Línea de Crédito en Cuenta Corriente

2. CREDITOS UNICOS

Se operan Mediante los siguientes Productos y Líneas de Crédito.

- Crédito de Habilitación o Avió
- Crédito Refaccionario
- Crédito Simple
- Crédito en Cuenta Corriente
- Crédito Prendario

- Operaciones de Reporto
- Líneas de Crédito Simple
- Líneas de Crédito en Cuenta Corriente

Tasa de interés accesibles con el fin de apoyar a los productores y empresas rurales mejorando su competitividad y rentabilidad.

El plazo de financiamiento para coberturas que formen parte de un proyecto integral será el que se indique en el producto de crédito con el cual se autorizó el proyecto.

El plazo del financiamiento para los créditos accesorios será el mismo establecido para el crédito principal.

El plazo para los créditos únicos para la adquisición de coberturas será el que se determine conforme al proyecto productivo, el producto de crédito con el cual se autorizó el financiamiento y el destino analizado en el estudio de crédito.

Para el Reporto y Crédito Prendario, el crédito asociado uno principal, se podrá contratar previo a la disposición del financiamiento principal, en cuyo caso, el plazo será determinado de acuerdo al programa de comercialización y acopio del proyecto productivo. Será condicionante que el vencimiento de las coberturas se pacte con fecha posterior al vencimiento del crédito.

Garantías

En todas las modalidades y tipos de crédito, se deberán ceder los beneficios de los contratos de coberturas y en el caso de la Modalidad C, adicionalmente los incentivos.

Los créditos únicos para la adquisición de coberturas de precios, así como para los créditos para coberturas que formen parte de un proyecto integral, contarán con las

garantías que indiquen el producto de crédito con el cual se autorizó el financiamiento.

Las líneas y créditos simples y/o cuenta corriente para la adquisición de coberturas de precios que tengan como objetivo mitigar el riesgo de un crédito principal mediante un crédito accesorio autorizado por la Financiera requerirán de garantías accesibles y diferentes para primer y segundo piso.

Las solicitudes de crédito para adquisición de coberturas estarán exentas del cobro de comisiones por parte de la Financiera Nacional, excepto en los casos de los créditos únicos.

Los créditos únicos se le cobrarán las comisiones que le corresponda al producto de crédito con el cual se autorizó el financiamiento.

Para todas las modalidades de créditos “accesorios”, la Financiera podrá financiar hasta el 100% del costo de las primas de las opciones, así como las comisiones e impuestos que genere esta compra, siempre que dicho costo se encuentre contemplado dentro del proyecto productivo.

En los créditos únicos, el aforo podrá ser hasta el 80% del valor de la cobertura y sus gastos que generen la contratación.

3.3.4. Programa de financiamiento para empresas de intermediación financiera.

Está dirigido a empresas de Intermediación Financiera (EIF) que dispersen créditos a personas físicas o morales, con actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y/o demás actividades vinculadas al medio rural.

El presente programa considera a las siguientes personas morales como EIF:

- Uniones de crédito
- Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo
- Sociedades Financieras Populares
- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, Reguladas y No Reguladas
- Almacenes Generales de Deposito
- Entidades Dispensoras
- Sociedades Financieras de Objetivo Limitado
- Otras figuras determinadas en la legislación vigente y aquellas que determinen la Financiera Nacional.

Las EIF podrán solicitar cualquiera de las siguientes líneas de crédito:

- Línea de Crédito simple para generación y/o descuento de cartera, de créditos de Habilitación o Avió, simples o refaccionarios.
- Línea de crédito en cuenta corriente para generación y/o descuento de cartera, de créditos de Habilitación o Avió para uno o más ciclos productivos, simples, refaccionarios, cuenta corriente y prendarios.
- Líneas de crédito en cuenta corriente para generación de cartera de microcréditos.
- Líneas de crédito en cuenta corriente globales para EIF clasificadas como cliente preferente.
- Líneas de crédito cuenta corriente para el descuento de créditos asociados a paquetes tecnológicos.
- Líneas de créditos especiales.

El monto máximo de las líneas de crédito que la Financiera Nacional otorgara a las EIF considera lo siguiente:

- Su experiencia como dispensor formal de crédito
- El resultado obtenido del proceso de Evaluación, Seguimiento y Supervisión

- Las responsabilidades crediticias con la Financiera Nacional y con otras Instituciones Financieras.

Plazo

Puede ser hasta de 10 años y estará en función de:

- El producto de crédito que se genere o descuento
- Las necesidades del proyecto productivo a financiar

Los pagos, tanto de capital como intereses, podrán realizarse de forma mensual, trimestral, semestral o anual, considerando las necesidades de los proyectos a financiar.

Se ofrecen tasas de interés accesibles con el fin de apoyar a productores y empresas rurales con el objeto de mejorar su competitividad y rentabilidad.

Los criterios para proponer la tasa de interés aplicable a las EIF son:

- El resultado obtenido durante su proceso de Evaluación, Seguimiento y Supervisión.
- La clasificación de cliente de la EIF con la Financiera Nacional
- Las actividades a financiar.

La garantía principal para las líneas de generación y/o descuento de cartera es la cesión de los derechos de los contratos de crédito y el endoso de los pagares de los acreditados de la EIF con la Financiera Nacional.

En función de los créditos a generar o descontar, la experiencia de la empresa y el resultado del proceso de evaluación, la Financiera Nacional puede solicitar garantías reales hipotecarias, liquidas o personales adicionales.

3.3.5. Crédito de habilitación o avió

Se utiliza para financiar el capital de trabajo a los productores, para la adquisición de materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación.

Está dirigido a personas físicas y morales con actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y demás actividades económicas vinculadas al medio rural con necesidades de financiamiento para capital de trabajo.

Opera en dos modalidades

Avió tradicional: crédito para un ciclo o periodo productivo, para financiar necesidades de capital de trabajo, con un destino definido para cualquier actividad económica vinculada con el medio rural.

Avió multiciclo: se utiliza para financiar clientes cuyas actividades de producción se realizan durante varios ciclos o periodos consecutivos u homólogos. Diseñado para facilitar los trámites de autorización y operación de créditos recurrentes del mismo tipo por varios ciclos.

El monto autorizado es desde 7,000 UDI's y hasta el monto que se determine de acuerdo a las necesidades de cada proyecto. Tasa de interés accesibles con el fin de apoyar a los productores y empresas rurales mejorando su competitividad y rentabilidad. Conforme a las características y necesidades del proyecto el plazo del financiamiento podrá ser de 1 hasta 10 años.

El financiamiento se garantiza con las materias primas y materiales adquiridos y con los frutos, productos o artefactos obtenidos con el crédito. En su caso, se solicitarán garantías adicionales necesarias de acuerdo al proyecto.

3.3.6. Crédito refaccionario

Se utiliza para financiar a los productores la adquisición de activos fijos a mediano o largo plazo, para el desarrollo de la producción en actividades vinculadas al sector rural.

- Adquisición de activos fijos (aperos, instrumentos de labranza, abonos, ganado, animales de cría).
- Realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes.
- Apertura de tierras de cultivo.
- Compra o instalación de maquinaria.
- Construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado.

Está dirigido a personas físicas y morales con actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y demás actividades económicas vinculadas al medio rural con necesidades de financiamiento para adquisición, reposición o sustitución de maquinaria, equipo y otros activos fijos relacionados con su actividad productiva.

El monto es desde 7,000 UDI's y hasta e monto que se determine de acuerdo a las necesidades de cada proyecto.

Tasa de interés accesibles con el fin de apoyar a los productores y empresas rurales mejorando su competitivas y rentabilidad.

Conforme a las características y necesidades del proyecto el plazo del financiamiento podrá ser de hasta 10 años. Se garantiza con las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, aperos, instrumentos, muebles, útiles y con los frutos o productos futuros obtenidos con el crédito. En su caso se solicitaran garantías adicionales necesarias de acuerdo al proyecto.

3.3.7. Crédito cuenta corriente

Es un crédito sin destino específico, se puede utilizar para cubrir necesidades de financiamiento de corto plazo de manera inmediata, para no interrumpir la actividad productiva, con el cual se pueden realizar varias disposiciones, restituyendo el crédito en forma revolvente conforme se realiza el pago del financiamiento.

Está dirigido a personas físicas y morales con actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y demás actividades económicas vinculadas al medio rural, con necesidades de financiamiento y cuya producción de bienes, prestación de servicios y comercialización, se efectúan en ciclos cortos.

Monto desde 7,000 UDI's y hasta el monto que se determine de acuerdo a las necesidades de cada proyecto. Tasa de interés accesibles con el fin de apoyar a los productores y empresas rurales mejorando su competitividad y rentabilidad.

Conforme a las características y necesidades del proyecto el plazo del financiamiento podrá ser de 3 a 10 años. Garantías reales (hipotecarias y prendarias) y/o personales (obligados solidarios o avales), se establecerán las garantías necesarias de acuerdo al proyecto.

3.3.8. Crédito prendario

Se utiliza para apoyar la liquidez, comercialización y financia el capital de trabajo a los productores, sobre mercancías o bienes (subyacente) amparados con certificados de depósito (CD) y bonos de prenda (BP), emitidos por un almacén general de depósito (AGD).

Está dirigido a personas físicas y morales con actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y demás actividades económicas vinculadas al medio rural con necesidades de financiamiento.

Monto desde 7,000 UDI's y hasta el monto que se determine de acuerdo a las necesidades de cada proyecto. Se podrá incrementar hasta el 90% siempre y cuando el solicitante presente garantías líquidas y/o contratos de coberturas de precios y/u otros que se determine. Tasa de interés accesibles, con el fin de apoyar a los productores y empresas rurales mejorando su competitividad y rentabilidad.

Conforme a las características y necesidades del proyecto, con un plazo (de uno a 10 años dependiendo del tipo de cliente), el plazo de las disposiciones será de hasta 180 días. En garantías quedan los bienes o productos subyacentes (granos, fertilizantes, ganado, etc.) que amparan los certificados de depósitos y bonos de prenda.

3.3.9. Crédito simple

Se utiliza para financiar requerimiento de capital de trabajo, adquisición de activos fijos o bienes de capital y liquidez, enfocados a la producción de bienes, prestación de servicios y comercialización en el medio rural, es un crédito sin destino específico. Está dirigido a personas físicas y morales con actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y demás actividades económicas vinculadas al medio rural, con necesidades de financiamiento.

Monto desde 7,000 UDI's y hasta el monto que se determine de acuerdo a las necesidades del proyecto. Tasa de interés accesibles con el fin de apoyar a los productores y empresas rurales mejorando su competitividad y rentabilidad.

Conforme a las características y necesidades del proyecto el plazo del financiamiento podrá ser hasta 10 años dependiendo del destino del crédito. Garantías reales (hipotecarias y prendarias) y/o personales (obligados solidarios o avales), Financiera Nacional establecerá las garantías necesarias de acuerdo al proyecto.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE RESULTADOS

En este apartado, se presenta un análisis de los resultados obtenidos a partir de las encuestas aplicadas a productores rurales y funcionarios de dependencias que se dedican al financiamiento de las actividades agropecuarias como lo es la Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (FND), Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA) e Instituto Nacional de la Economía Social (INAES).

El análisis se inicia con una caracterización de los productores y funcionarios encuestados, de tal manera que se pueda contextualizar a los encuestados y, en su momento, poder dimensionar el alcance de los resultados obtenidos.

4.1 Caracterización de los productores

Para la recolección de la información primaria, se acudió a visitar algunos productores conocidos y para ampliar la información se acudió a algunos eventos con técnicos conocidos para lograr acceder a los productores, observándose como característica principal que en lo general son hombres los que realizan las actividades primarias, o en su defecto, aunque la mujer sea la titular de los derechos, quien realiza las tareas son los hombres, sucediendo algo similar al momento de solicitar información (Ver Cuadro 2).

Cuadro 2. Sexo de los encuestados

Sexo	FR	%
1. Masculino	40	100
2. Femenino	0	0
Total	40	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas a productores.

Revisando trabajos realizados por la Universidad, principalmente en el rubro de evaluación de programas gubernamentales, se detectó que en lo general la participación de las mujeres oscila en el 10%, sin embargo, los responsables de esas evaluaciones señalan que quien les otorga la información en lo general, es el esposo o algunos de los hijos, o en su defecto el encargado de las unidades de producción.

Del total de las personas encuestadas el 25% tienen una edad promedio entre los 31 a 50 años y el 67% de 51 a 66 o más años de edad, con lo que podemos afirmar que la mayoría son personas que están entre la edad adulta y la tercera edad; además los datos recolectados nos dicen que el 47.5 % de los productores encuestados tienen solamente la primaria mientras tanto el 40% llegaron a estudiar hasta secundaria y solamente un 12.5% nivel preparatoria lo cual nos dice que existe un bajo nivel de estudios en la región por parte de los productores, lo que puede ser una limitante en cuestión a capacidad de gestión para el financiamiento (Ver Cuadro 3).

Cuadro 3. Escolaridad de los encuestados

Escolaridad	Fr	%
1. Primaria	19	47.5
2. Secundaria	16	40
3. Preparatoria	5	12.5
4. Licenciatura	0	0
5. Otra (especifique)	0	0
Total	40	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas a productores.

El 100% del total de los encuestados se dedican a actividades relacionadas con el sector rural o primario, del cual el 75 % se orientan a la agricultura y el 82.5% a la actividad pecuaria, siendo estas las dos actividades principales en la región de estudio (Ver Cuadro 4). Cabe señalar que los productores realizan más de una actividad productiva, razón por la cual la suma de los que realizan actividades agrícolas y pecuarias es superior a 100%.

Cuadro 4. Principales actividades que realizan los encuestados

Respuestas	Fr	%
1. Agrícolas	30	75
2. Pecuarias	33	82.5
3. Forestal	4	10
4. Acuícola/ Pecuaria	1	2.5
5. Agroindustria	1	2.5
6. Servicios	1	2.5
7. Otra (especifique)	0	0
Total	40	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a productores

El 95% de los productores encuestados son ejidatarios, solo siendo un 5% avecindado lo que quiere decir que todos o la mayoría son propietarios de sus tierras, el 87.5% de las tierras de los productores encuestados son de agostadero ya que como se mencionaba antes existe gran cantidad en la actividad pecuaria. En el caso de las parcelas, el 75% son de temporal para la producción agrícola (Ver Cuadro 5).

Cuadro 5. Tipos de tierras de los encuestados

Tierras	Fr	%
1. Riego	0	0
2. Temporal	30	75
3. Agostadero	35	87.5
4. Pastizales	23	57.5
5. Forestales	5	12.5
6. Otro (especifique)	0	0
Total	40	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a productores

De los productores encuestados que se dedican a la actividad pecuaria el 34% están enfocados en la cría y engorda de ganado bovino y el 26.5% a la cría de ganado caprino, los cuales la mayor parte cuenta con la infraestructura mínima requerida para estas actividades, entre los que se destaca que el 60% cuenta con corrales para el manejo del ganado, el 40% tienen bodegas para el almacenamiento de forrajes y alimentos para el ganado y el 82.5% disponen de transporte para el traslado del producto (Ver Cuadro 6).

Cuadro 6. Tipos de animales que tienen los encuestados

Animales	Fr	%
1. Bovinos	32	34.04255
2. Caprinos	25	26.59574
3. Ovinos	2	2.12766
4. Porcinos	10	10.6383
5. Aviar	6	6.382979
6. Animales de trabajo	19	20.21277
7. Otro (especifique)	0	0
Total	94	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a productores

Los productores de la región que fueron encuestados el 92.5% financian su producción agrícola o pecuaria con recursos propios, mientras tanto solamente un 2.5% lo ha financiado a través de un crédito y un 47.5% ha utilizado recursos gubernamentales de los programas o apoyos que reciben por parte de él como lo es el programa (PRO AGRO) para el campo mexicano antes llamado (PRO CAMPO), (Ver Cuadro 7).

Cuadro 7. Del financiamiento de su producción o cultivo de los encuestados

Del financiamiento	Fr	%
1. Recursos propios	37	92.5
2. Grupo de socios	0	0
3. Recursos del gobierno	19	47.5
4. Créditos	1	2.5
5. Otros (especifique)	0	0
Total	40	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas a productores

Es importante resaltar que para el caso de la infraestructura con la que cuentan, la inversión ha salido del bolsillo de los productores siendo una mínima parte la que ha sido a través de un crédito y otra pequeña parte por el apoyo que reciben del gobierno con el programa antes mencionado.

Del total de los encuestados en un 95% conocen como dependencia gubernamental a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), un 12.5% a la Financiera Nacional o Rural y solo un 2.5% a FIRA, siendo estas las dos las principales dependencias gubernamentales las encargadas del financiamiento para el sector agropecuario a través del crédito (Ver Cuadro 8) y no las conocen los productores.

Cuadro 8. De las dependencias gubernamentales que conocen los encuestados

Dependencias	Fr	%
1. Financiera Rural	5	12.5
2. Fira	1	2.5
3. Sagarpa	38	95
4. Firco	0	0
5. Sedeco	0	0
6. Otra (especifique)	1	2.5
Total	40	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a productores

Del 100% de los productores encuestados de la región o zona de estudio nos confirmaron que solo un 5% de ellos han adquirido algún crédito, lo que implica que el crédito no es una constante entre los productores, lo que es congruente, ya que desconocen las instancias responsables de otorgar esos crédito, menos aún, lo criterios de elegibilidad establecidos y los requisitos que se solicitan (Ver Cuadro 9).

Cuadro 9. De la adquisición de crédito por parte de los encuestados

Crédito	Fr	%
1. Si	2	5
2. No	38	95
Total	40	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a productores

Ese pequeño porcentaje han adquirido créditos de tipo, habilitación o avío, refaccionario e hipotecario, para el financiamiento del cultivo, la infraestructura, maquinaria y equipo, y compra de paquetes tecnológicos para la producción (Ver Cuadro 10).

Cuadro 10. Hacia donde orientaron el crédito los encuestados

Orientación	Fr	%
1. Cultivo	1	25
2. Pago de jornales	0	0
3. Infraestructura	1	25
4. Maquinaria y Equipo	1	25
5. Riego	0	0
6. Otro (especifique)	1	25
Total	4	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a productores

Del total de los productores encuestados nos dicen el 75% no conocen las instituciones gubernamentales que se dedican al otorgamiento de créditos y el 40% no sabe cuáles son los requisitos y un 10% la opción de otro siendo la respuesta, que estas instituciones o dependencias son muy requisitoras por lo tanto estas son las principales limitantes para la adquisición de un crédito como financiamiento (Ver cuadro 11).

Cuadro 11. Del porque no contratan créditos los encuestados

No ha adquirido crédito	Fr	%
1. No conoce instituciones	30	75
2. No sabe dónde dirigirse	16	40
3. No lo necesita	3	7.5
4. Ya cuenta con todo	2	5
5. Otro (especifique)	4	10
Total	40	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas a productores

4.2 Caracterización de los funcionarios

Se visitó a funcionarios de las dependencias antes mencionadas teniendo como resultado que el 70% son funcionarios del sexo masculino mientras tanto el 30% son del sexo femenino (Ver cuadro 12).

Cuadro 12. Sexo de los funcionarios encuestados

Sexo	Fr	%
1. Masculino	7	70
2. Femenino	3	30
Total	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a funcionarios

De los funcionarios encuestados el 80% nos dicen que si otorgan créditos para los productores rurales mientras que el otro 20% en si no ofrecen créditos, ellos ofrecen apoyos y programas como subsidios, de lo cual los productores tienen más tendencia hacia esos apoyos que a los créditos, pero les hace falta más difusión ya que muchos de los productores encuestados no conocen la dependencia (INAES) (Ver Cuadro 13).

Cuadro 13. Del otorgamiento de créditos a productores rurales

Respuesta	Fr	%
1. Si	8	80
2. No	2	20
Total	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a funcionario

De las dependencias que se dedican a otorgar créditos, los funcionarios nos dicen que los principales créditos que otorgan son los de habilitación o avío, refaccionario, prendario, cuenta corriente (Ver Cuadro 14).

Cuadro 14. Tipos de créditos más contratados según encuesta a funcionarios

Tipos de créditos	Fr	%
1. Habilitación o Avío	7	70
2. Refaccionario	3	30
3. Cuenta Corriente	1	10
Total	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a funcionarios

Conforme a las respuestas de los funcionarios, los tres tipos de créditos más solicitados por los productores son: habilitación o avío el más contratado con el 70%, el refaccionario con 30% y cuenta corriente con tan solo 10%, lo cual nos dice que los productores que adquieren créditos tienen mayor necesidad para financiar sus procesos productivos, más que para la capitalización de sus unidades de producción.

De los principales medios por los que se enteran los productores de estas dependencias y los créditos que otorgan, es a través de los mismos funcionarios que se dedican a promoverlos por medio de visitas a campo o los ejidos siendo en 80%. Otra forma es por las organizaciones de productores que ya han trabajado con las dependencias, ellos difunden la información a más productores y es como algunos más se enteran y por ultimo a través de trípticos que se entregan en algunos eventos masivos (Ver Cuadro 15).

Cuadro 15. Medios por el cual se enteran de los créditos

Medios	Fr	%
Trípticos	5	50
Carteles	3	30
Televisión	1	10
Radio	3	30
Periódico	2	20
Funcionarios de la dependencia	8	80
Organizaciones de productores	8	80
Otra (especifique)	2	20
Total	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a funcionarios

De los créditos que ofrecen las dependencias gubernamentales a los productores según los encuestados existen algunas ventajas significativas en relación a la banca privada unas de las principales ventajas es que las tasas de interés son mucho más bajas un 50% nos contestaron eso, otra ventaja es que no es necesario que los productores vayan hasta la dependencia a realizar el trámite y anden a las vueltas si no que los promotores o funcionarios arman el expediente a domicilio es ahorro de tiempo y dinero que es lo más importante, y existe una serie más de ventajas por ejemplo: acompañamiento técnico, apoyo como subsidio, plazos de acuerdo al flujo de efectivo y programas especiales tecnológicos (Ver Cuadro 16).

Cuadro 16. Ventajas contra la banca privada según encuestados

Respuestas	Fr	%
1. Tasas bajas	5	50
2. Apoyos para el acceso	2	20
4. Programas especiales tecnológicos	1	10
5. Plazo de acuerdo al flujo de la empresa	1	10
6. Integración de expediente a domicilio	3	30
7. Acompañamiento técnico	1	10
8. Apoyo como subsidio	2	20
Total	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a funcionarios

El 100% de los encuestados nos dicen que si existen servicios complementarios al adquirir algún crédito o programa de los que ellos proporcionan uno de los servicios complementarios es capacitación a los productores para que sean más eficientes y aumenten su capacidad para el manejo de su producción en la actividad agropecuaria, asistencia técnica con especialistas en la actividad para llevar un buen manejo, además de que estas dependencias también son ventanilla de (SAGARPA) lo que quiere decir que puede existir algún subsidio para el crédito que hayan adquirido o quieran adquirir (Ver Cuadro 17).

Cuadro 17. Servicios complementarios según encuesta a funcionarios

Servicios Complementarios	Fr	%
1. Capacitaciones	9	90
2. Asistencia técnica	9	90
3. Mercadotecnia	1	10
4. Servicio de Garantía	2	20
5. Ventanilla de Sagarpa	3	30
6. Transferencia de tecnología	4	40
7. Otro (especifique)	0	0
Total	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a funcionarios

4.3 Acceso al crédito

Para acceder al crédito se necesita realizar una solicitud, esto no lo dice el 100% de los funcionarios encuestados ya que para todo trámite necesitas una solicitud. La cual debe ir acompañada de una serie de requisitos tanto básicos como algunos específicos cuando hablamos de básicos por ejemplo: IFE, CURP, Comprobante de domicilio, buro de crédito y cuando hablamos de específicos, Acta constitutiva como persona moral, Estados Financieros y por lo tanto el proyecto de inversión para el cual se solicita el crédito siendo estos los requisitos más importantes para poder acceder al crédito (Ver Cuadro 18).

Cuadro 18. Requisitos con los que debe ir acompañada la solicitud según funcionarios encuestados

Requisitos	Fr	%
1. IFE	10	100
2. CURP	10	100
3. RFC	8	80
4. Acta constitutiva	9	90
5. Estados Financieros 2 años completos	9	90
7. Proyecto de inversión	9	90
8. Comprobante de domicilio	6	60
9. Buro de crédito	5	50
Total	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a funcionarios

Una vez entra la solicitud y es aceptada existe un tiempo que transcurre para poder acceder al crédito lo cual dicen los funcionarios encuestados en un 60% que tarda de 30 a 60 días hábiles y un 20% dice que tarda más de 60 días una vez que se autoriza el crédito las dependencias se encargan de que el crédito otorgado se le dé él fin para el cual fue solicitado o tramitado le dan seguimiento porque como se mencionó antes van acompañados de servicios complementarios en apoyo al productor (Ver cuadro 19).

Cuadro 19. Tiempo que transcurre para acceder al crédito según encuestados

Tiempo	Fr	%
1. 7 días	0	0
2. 15 días	2	20
3. 30 días	3	30
4. 60 días	3	30
5. Más de 60 días	2	20
Total	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a funcionarios

El 80% de los encuestados dicen que no existe algún criterio de elegibilidad para darles créditos a productores que ya están establecidos o productores iniciadores más sin en cambio una de las limitantes para que te puedan dar el crédito es que tengas años de experiencia en la actividad o giro al cual te dedicas lo cual lo mencionare más adelante (Ver Cuadro 20).

Cuadro 20. Existe criterio para productores según encuestados

Existe criterio	Fr	%
1. Si	2	20
2. No	8	80
Total	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a funcionarios

De los productores que hacen una solicitud para acceder a los créditos, algunas de las causas por la cual son rechazadas según los encuestados son antecedentes negativos en el buro crediticio lo cual es referencia importante ya que les quiere decir que esa persona no tiene cultura por el pago, otra muy importante que les mencionaba anterior mente es la falta de experiencia en el negocio lo cual no les asegura que tengan éxito y pueden cubrir ese crédito, lo mismo que un proyecto no viable y por último la falta de garantías hipotecarias que puedan cubrir el monto crediticio esto es un sustento para el que otorga el mismo (Ver Cuadro 21).

Cuadro 21. Causas por las que la solicitud es rechazada para el crédito según encuestados

Causas	Fr	%
1. Antecedentes negativos en el buro	4	40
2. Falta de experiencia en el negocio	3	30
3. Falta de garantías hipotecarias	5	50
4. Insuficiencia presupuestal	2	20
5. No cumplen con los requisitos	4	40
6. Falta de organización de productores	1	10
7. Proyecto no viable	3	30
8. Falta de información financiera	3	30
9. otra (especifique)	0	0
Total	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a funcionarios

El 100% de los funcionarios encuestados nos dicen que los productores no se enteran de esas dependencias ni mucho menos de los créditos que otorgan por falta de difusión esa es la principal y única causa la desinformación por parte de los productores (Ver Cuadro 22).

Cuadro 22. Por qué no se enteran de sus créditos según encuestados

Respuesta	Fr	%
1. Falta de información	10	100
2. otra (especifique)	0	0
Total	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a funcionarios

Según la experiencia de los funcionarios encuestados, porqué los productores no contratan algún crédito uno de los motivos es la falta de visión empresarial por parte de los productores, así como también no existe cultura crediticia por parte de ellos siempre quieren a poyos a fondo perdido sin devolver nada a demás no quieren arriesgar su poco u mucho patrimonio que tienen causando así un miedo y desconocimiento hacia el crédito (Ver Cuadro 23).

Cuadro 23. Motivos por el cual los productores no contratan crédito según encuestados

Motivos	Fr	%
1. No arriesgan su patrimonio	1	10
2. No les interesa crédito si no fondo perdido	3	30
3. Tendencia a crédito comercial	1	10
4. Falta de visión por los productores	4	40
5. Falta de cultura hacia el pago	1	10
6. Falta de organización	1	10
7. Desconocimiento y miedo al crédito	1	10
8. Se manejan con recursos propios	1	10
9. Otra (especifique)	0	0
Total	10	100

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta a funcionarios

Los productores la única dependencia gubernamental que conocen es SAGARPA y solo conocen el programa llamado anteriormente PROCAMPO, ahora PRO-AGRO PRODUCTIVO el cual se dedica a dar apoyos como subsidios a los productores rurales inscritos en el padrón para mejorar su producción agrícola y puedan explotar mejor sus predios.¹²

¹² <http://www.sagarpa.gob.mx/agricultura/Programas/proagro/Paginas/Objetivo.aspx>

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Los agricultores y ganaderos de la región sureste del estado de Coahuila de Zaragoza en su mayoría son pequeños y medianos productores, es decir, algunos de ellos cuentan con el suficiente terreno para elevar su producción en el rubro que se dediquen ya sea agricultura o ganadería, siendo desaprovechados por la falta de inyección de efectivo a sus tierras.

La falta de tecnología e infraestructura impide a los productores alcanzar una mayor productividad y los limita avanzar en la cadena productiva y en la cadena de valor de sus productos, todo esto se relaciona con el minifundio que es lo que queremos disminuir.

Los productores cuentan con muy poca información sobre las dependencias gubernamentales que se dedican a otorgar financiamiento al campo, ya que el 75% no conocen estas instituciones por lo consiguiente les falta orientación hacia dónde dirigirse y poder ser acreedores a estos apoyos para la mejora de sus tierras y mejorar su calidad de vida.

Ya que la única difusión de estas son a través de sus técnicos o través de los trípticos que se entregan en las dependencias, y a si esta información no llega hasta los productores de las zonas con alta marginación, no se enteran, por lo tanto son excluidos de los créditos.

Estas instituciones ofrecen muchos beneficios a los productores con sus créditos, principalmente porque ellos arman el expediente a domicilio y esto hace que disminuyan los gastos para su adquisición, manejan tasas de interés muy bajas, algunos créditos son con subsidio, te capacitan constantemente y se acompaña de asistencia técnica lo cual ayuda mucho a los productores para disminuir el riesgo a que existan perdidas.

Los productores rurales encuestados, en una proporción importante mencionan que no conocen las dependencias y requisitos para acceder al crédito, por lo tanto no hacen uso de ese mecanismo para impulsar sus unidades de producción.

Las dependencias otorgantes de crédito tienen muy poca presencia con productores de escasos recursos, ya que se dirigen a aquellos productores de mayor capacidad y que de cierta forma garantizan el pago del crédito que adquieren.

Todo lo anterior, nos lleva a concluir que la hipótesis se cumple satisfactoriamente, ya que la principal causa del no uso del crédito de parte de los productores es la desinformación y el burocratismo.

Recomendaciones generales:

Para poder lograr que los productores de esta región tengan sus unidades de producción más tecnificadas y puedan avanzar en la brecha tecnológica, es recomendable que se les otorguen créditos, pero para acrecentar su escala de producción, se deben de incluir procesos de organización para la producción, además de estudios de mercado que les permita contar con una seguridad de ingresos, lo que es coadyuvante para el pago del crédito.

A demás que el crédito vaya acompañando de un seguro, esto para que el miedo de los productores disminuya ya que el seguro cubriría en su totalidad la perdida y así podrían pagar el crédito sin ellos desembolsar ningún solo peso de su bolsa o perder el patrimonio que tienen.

Las dependencias gubernamentales deben de poner más empeño en su difusión, para que los productores se enteren tanto de los tipos de créditos así como de los requisitos y beneficios de los mismos como son las capacitaciones y acompañamientos técnicos.

Los productores deben de tener ambiciones, con visión empresarial, nunca limitarse a estar en una zona de confort, sino de ver más allá de lo que tienen, el contratar un crédito sería mejorar sus condiciones de vidas mejorar sus propiedades, tener acceso a nuevas y mejores tecnologías mayor infraestructura y a si mismo mitigar la pobreza.

LITERATURA CITADA

1. Apuntes de Administración Agropecuaria, Ing. David Martínez Rivera e Ing. Jorge E. Dávila Flores, Tipos de créditos, garantías, deudores, acreedores.
2. http://www.ecofinanzas.com/diccionario/B/BANCOS_DE_PRIMER_PISO.htm, Cuáles son los bancos de primer piso y a que se dedican.
3. Disponible en: <http://www.fnd.gob.mx/Paginas/FNDIni.aspx>, Financiera Nacional sus tipos de financiamientos.
4. Disponible en: <https://www.fira.gob.mx/Nd/index.jsp>, Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura sus tipos de financiamientos.
5. Disponible en: www.com/economia/financiamiento.php que es el financiamiento y cuál es su objetivo.
6. <http://www.sagarpa.gob.mx/agricultura/Programas/proagro/Paginas/Objetivo.aspx> , cuál es el objetivo del programa pro agro productivo y como ayuda a los productores rurales.
7. Ley del Crédito Rural Derogada el 01 de Julio del año 2003 y fue reemplazada por la Ley que Crea a la Financiera Rural, esta ley fue derogada por una actualización en el sistema echo por financiera rural.
8. MICHICADO, Jorge, “¿Qué es una Garantía?”, Apuntes Jurídicos, 2013.
9. http://www.academia.edu/5364298/el_sena_BANCOS_DE_PRIMER_Y_SEGUNDO_PISO , cuáles son las bancas de primer y segundo piso como se manejan y a que se dedican.

10. Disponible en: <http://www.financierarural.gob.mx/fr/Paginas/Historia.aspx>,
los antecedentes de cómo fue evolucionando Financiera rural a través de los
años y como fue modificando su burocracia.
11. Disponible en: [https://www.clubensayos.com/Temas-Variados/Problemas-
En-Los-SectoresEconomicos/691583.html](https://www.clubensayos.com/Temas-Variados/Problemas-En-Los-SectoresEconomicos/691583.html)

ANEXOS

Encuesta a Funcionarios.

La siguiente información es para la elaboración de tesis, por parte del pasante ROQUE MARIN BELTRAN y obtener el título de Ing. Agrónomo Administrador en la Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro.

I. Datos del encuestado:

Dependencia:

Nombre:

Sexo:

II. De los servicios crediticios que se otorgan:

1. ¿Se otorgan créditos a productores rurales?

SI NO

2. ¿Qué tipos de créditos ofrecen?

Tipos de créditos	Respuesta
Habilitación o Avío	
Refaccionario	
Hipotecario	
Automotriz	
Prendario	
Quirografico	
Cuenta Corriente	
Otros	

3. ¿Según los tipos de créditos cual es el más contratado?

10. ¿Cuál es el tiempo de trámite para acceder al crédito?

Días que Transcurren hasta...	De entrega de la solicitud a recepción de la respuesta
hasta 7 días	
hasta 15 días	
hasta 30 días	
hasta 60 días	
más de 60 días	

IV. Criterios de elegibilidad.

11. ¿Existe alguna preferencia de elegibilidad según la personalidad de los clientes?

SI

NO

Personalidades	Respuesta
Propietarios	
Ejidatarios	
Comuneros	
Colonos	
Nacionaleros	
Avecindados	
Jornaleros sin tierras	
Arrendatarios	
Señores de la tercera edad	
Jóvenes	
Mujeres emprendedoras	
Otros (Especificar)	

12. ¿Existe algún criterio para darle preferencia a productores que inician o ya establecidos?

SI NO

¿Cuáles?

13. ¿Según cual criterio autorizan los montos?

V. Del rechazo de las solicitudes.

14. ¿De los productores que hacen una solicitud de crédito y no se les autoriza, cuáles son las tres principales causas de rechazo?

15. ¿Por qué considera usted que los productores no se enteran de los créditos que otorgan?

16. ¿Por qué los productores no accesan al crédito?

17. ¿Según su experiencia cual es el principal motivo por el cual los productores no contratan crédito?

Encuesta a Productores

La siguiente información es para la elaboración de tesis, por parte del pasante ROQUE MARIN BELTRAN y obtener el título de Ing. Agrónomo Administrador en la Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro.

I. Datos del productor.

Nombre:

Edad:

Sexo:

Escolaridad:

II. De las actividades que realiza.

1. ¿Realiza alguna actividad asociada al sector rural?

SI

NO

¿Cuáles?

Concepto	Respuesta
Agrícola	
Pecuaria	
Forestal	
Acuícola/Pecuaria	
Agroindustria	
Servicios	
Otra	

2. ¿Tipo de personalidad a la que pertenece?

Personalidades	Respuesta
Propietarios	
Ejidatarios	
Comuneros	
Colonos	
Nacionalero	
Avecindados	
Jornaleros sin tierras	
Arrendatarios	
Otros (Especificar)	

3. ¿Qué tipo de tierra tiene?

Concepto	Respuesta
Riego	
Temporal	
Agostadero	
Pastizales	
Forestal	
Otro	

4. ¿Especies de animales que tiene?

Especies	Respuesta	Cabezas
Bovinos		
Caprinos		
Ovinos		
Porcinos		
Aviar		
Animales de trabajo		
Otra		

5. ¿Infraestructura con la que cuenta?

Concepto	Respuesta
Bodegas	
Maquinaria	
Equipo	
Transporte	

III. Del financiamiento de su cultivo.

6. ¿Usted tiene jornaleros a su cargo?

7. ¿Cómo financia su producción o cultivo?

8. ¿Conoce alguna dependencia de crédito para el campo?

9. ¿Ha adquirido algún crédito alguna vez?

10. ¿Por qué ha adquirido crédito?

11. ¿Por qué no ha adquirido algún crédito?