

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS



Los Intermediarios financieros como alternativa para el Desarrollo Rural, el caso de Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V.

Por:

JOSÉ JHOVANY CRUZ JIMÉNEZ

TRABAJO DE OBSERVACIÓN
Presentada como requisito Parcial para
Obtener el Título de:

INGENIERO AGRÓNOMO EN DESARROLLO RURAL

Buenavista, Saltillo, Coahuila, México

Octubre 2019

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

Los Intermediarios financieros como alternativa para el Desarrollo Rural, el caso de Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V.

POR:

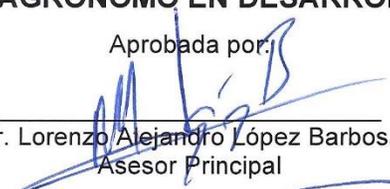
JOSÉ JHOVANY CRUZ JIMÉNEZ

TRABAJO DE OBSERVACIÓN

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

INGENIERO AGRÓNOMO EN DESARROLLO RURAL

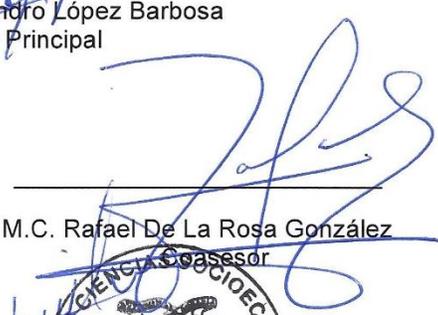
Aprobada por:



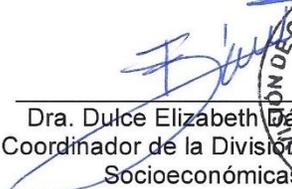
Dr. Lorenzo Alejandro López Barbosa
Asesor Principal



Lic. Norma Eugenia Sánchez García
Coasesor



M.C. Rafael De La Rosa González
Coasesor



Dra. Dulce Elizabeth Davila Flores
Coordinador de la División de Ciencias
Socioeconómicas



Buenavista, Saltillo, Coahuila, México. Octubre 2019

AGRADECIMIENTOS

*Primeramente a **Dios**, por todo lo que soy, lo que hago y lo que tengo, se lo debo a él, por la familia que me ha dado y por el sueño que me ha permitido lograr.*

*A mis padres, **Araón Cruz Burguete, Ana Jiménez García** y mi hermano **Rubisel Cruz Jiménez**, quien con sacrificio y esfuerzo me han apoyado para concluir una meta más en mi vida, gracias por estar a mi lado, su apoyo moral y entusiasmo que me brindaron para seguir adelante en mis propósitos.*

*A mi linda y adorable esposa **Rosa Cecilia Ortiz Alvarado** por el amor y cariño que me ha brindado y por su apoyo incondicional; ya que gracias a sus consejos, palabras de aliento me ayudaron en la elaboración de este trabajo.*

*A mi "**ALMA MATER**", por haberme permitido formarme en sus aulas, como un profesional, útil en la vida, hoy puedo decir que soy un digno y orgulloso buitre de la "**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO**"*

*A mis maestros en especial Al **Dr. Lorenzo Alejandro López Barbosa**, a la **Profa. Norma Eugenia Sánchez García** y **Profa. Carmen Leticia Ayala Luna** por haber depositado en mí su confianza y por compartirme de su sabiduría, consejos y amistad, en mi formación profesional y en la realización de este trabajo.*

*A mis amigos y ex compañeros de la carrera con quienes compartí grandes momentos de mi vida, gracias por brindarme su amistad, y en especial a **José Guadalupe Villanueva Vargas**, quien me ha apoyado incondicionalmente.*

"A todos Infinitas gracias".

DEDICATORIA

*A mis padres **Araón Cruz Burguete** y **Ana Jiménez García** por haberme dado el tesoro más valioso que es la vida, y haberme dado la mejor herencia que cualquier hijo podría querer, que fue darme estudio y apoyo incondicional.*

*A la persona que más quiero, a la cual tengo un cariño y amor infinito, de igual manera por apoyarme, quererme y tenerme una paciencia infinita, a mi hermano **Rubisel Cruz Jiménez**.*

*A mi esposa **Rosa Cecilia Ortiz Alvarado** por todo el amor, cariño y apoyo que me ha brindado, este es uno de los muchos logros que quiero compartir junto a ella.*

A todos los que acabo de mencionar quiero decirles que este logro no es únicamente mío, sino todo lo contrario, ya que ustedes son el motor de mi vida, este logro es de nosotros, como familia.

Índice

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	3
MARCO METODOLOGICO	3
1.1 Antecedentes	3
1.2 Justificaciòn	4
1.3 Objetivo General.....	5
1.4 Objetivos Especificos	5
1.5 Preguntas de Investigaciòn.....	5
1.6 Metodologia.....	6
CAPITULO II	8
EL PAPEL DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS EN EL DESARROLLO RURAL SOSTENIBLE	8
2.1 Ley de Desarrollo Rural	13
2.2 Otras Leyes.....	15
2.2.1 Ley de Instituciones de Crèdito.....	15
2.2.2 Ley General de Tìtulos y Operaciones de Crèdito.....	16
2.3 Tipos de Intermediarios Financieros.	17
2.4 Ventajas	18
2.5 Desventajas.	18
2.6 FIRA y tipos de credito.....	19
2.7 FND y tipos de credito	24
2.8 Procesos opertivos de los intermediario financieros	29
2.8.1 Promociòn	29

2.8.2 Instrumentaci3n	30
2.8.3 Solvencia del Acreditado.....	30
2.8.4 Operaci3n.....	30
2.8.5 Supervisi3n	31
2.8.6 Recuperaci3n.....	32
2.9 Garantias	33
CAPITULO III	35
LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE GRANOS DE LA ZONA DE INTEGRADORAS DE GRANOS DE NUMARAN	35
3.1 Descripci3n de la regi3n.....	38
3.2 Historia del municipio de Numar3n	39
3.3 Localizaci3n	39
3.4 Extensi3n	40
3.5 Orografia.....	40
3.6 Hidrografia	40
3.7 La oferta de servicios de los intermediarios finacieros en la region	41
3.8 Infraestructura.....	42
CAPITULO IV.....	43
INTEGRADORAS DE GRANOS DE NUMARAN S.A. DE C.V.	43
4.1 Historia.....	43
4.1.1 Agricultura por contrato.....	43
4.1.2 Parafinanciera	45
4.2 Tipos de credito que ofrece	45
4.2.1 Habilitaci3n o Avio y Capital de trabajo	46
4.3 Procesos de credito	47

4.4 Garantías Crediticias que recibe Integradoras de Granos de Numarán	
S.A. de C.V	49
4.4.1 Garantia Prendaria	49
4.4.2 Garantia Hipotecaria	50
4.5 Tasa de interes	50
4.6 Clientes o socios Comerciales	50
4.7 Condiciones y Caracteristicas generales de las fuentes de financiamiento en Mexico.....	52
4.7.1 Tipos de creditos Otorgados en Mexico.....	54
4.7.2 Integración en grupos para acceder a servicios o apoyos diversos.....	54
CAPITULO V.....	56
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	56
RESUMEN	58
BIBLIOGRAFIA	59
ANEXOS	62

Índice de figuras

Figura 1 Actividades que apoya FIRA.....	19
Figura 2 Proporción de las UP en pequeña escala según distintas fuentes	37
Figura 3 Localización de Numarán.	40
Figura 4. Fuentes de Financiamiento en México	53
Figura 5. Unidades de Producción que reportan financiamiento en México	54

Índice de tablas

Cuadro 1 Clasificación de montos de acreditados elegible al crédito FIRA.....	23
Cuadro 2 Características del crédito simple	26
Cuadro 3 Características del crédito Cuenta Corriente.....	27
Cuadro 4 Sistematización de los tipos de crédito	29
Cuadro 5 Proceso de crédito	33
Cuadro 6 Tipos de crédito que otorga INTEGRAN	45
Cuadro 7 Proceso de crédito que sigue INTEGRAN	47

INTRODUCCIÓN

La importancia de una buena administración agrícola conlleva a mejorar la calidad de vida de los agricultores y por consiguiente un excelente desarrollo económico y social. Por eso, dentro del sistema económico en el que vivimos, el dinero ha sido el pilar fundamental para que se lleven a cabo todas las actividades económicas. El manejo del dinero es primordial, debido a que en la actualidad, los productores necesitan financiamiento para poder invertir, ya sea en las siembras o para la compra de semillas, insumos y fertilizantes para la misma. Las mejores condiciones de acceso al financiamiento de las empresas se pueden traducir, entre otras cosas, en aumentos de productividad, en incrementos de innovación tecnológica y en una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados locales y nacionales.

Hoy en día, las empresas como Integradoras de Granos de Numarán S.A. C.V. que no sólo compite con empresas locales, sino que, ahora también con las de otros países, trayendo consigo una competencia más férrea en calidad, velocidad de producción, innovación de productos, etc. A esto le podemos adjudicar el incremento en la necesidad de financiarse para los debidos otorgamientos de créditos, para que lleven a cabo todos los cambios estratégicos como son: ser más eficaces, mejorar su rentabilidad, aumentar la productividad, Asesoría y atención personalizada, Rapidez de respuesta a sus solicitudes de financiamiento, Posibilidad de disponer electrónicamente de los recursos o bien ya sea en Productos para las siembras de los cultivos (maíz, sorgo y trigo) y Acceso a recursos FIRA, con tasas de interés accesibles.

En este aspecto, los productores juegan un papel muy importante debido a que tienen que ser más eficientes para mejorar su producción, maquinaria y equipo, y sobre todo tener buena administración de los recursos económicos para que haya buena liquidez, de lo contrario cuando no se tienen los recursos propios para poder sembrar las tierras, se recurren a las fuentes de financiamiento crediticios tomando en cuenta que para poder acreditarse y ser candidato a uno de los muchos créditos agrícolas se necesitan garantías

hipotecarias y prendarias y muchas veces no cuentan con ninguna de éstas. Es por eso la inquietud de investigar a estos Intermediarios Financieros para saber hasta que magnitud están presentes en el sector Rural.

CAPÍTULO I

MARCO METODOLÓGICO

1.1 Antecedentes

Larga ha sido la historia del crédito al campo mexicano. De la Caja de Préstamos para Obras de Irrigación y Fomento de la Agricultura, fundada por Porfirio Díaz, siguió la fundación del Banco Nacional de Crédito Agrícola en 1926, luego el Banco Nacional de Crédito Ejidal en 1935, después la Banca Oficial Agropecuaria en 1970, finalmente, el Banco Nacional de Crédito Rural en 1975, para devenir en lo que hubo de conocerse como Financiera Rural. El ex presidente Peña Nieto anunció establecer lo que habría de conocerse como Financiera Nacional de Desarrollo. Y con el actual presidente, Andrés Manuel López Obrador, se mantiene como Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero pero desaparece el programa de pequeños y medianos productores donde las tasas preferenciales eran del 7% y 6.5% a mujeres y 9.45 % para hombres solicitantes de crédito.

Lo que ocurre a nivel nacional aparece perceptiblemente en el ámbito estatal. De una parte, los prósperos agronegocios asentados en las áreas de riego, con niveles de capitalización y productividad que permiten cubrir satisfactoriamente los costos de producción, incluyendo los insumos y servicios, entre ellos el crédito. Frente a este sector de productores que apenas podría llegar al 20 por ciento del total, están los pequeños productores bajo la modalidad de ejidatarios, comuneros y minifundistas particulares, ubicados principalmente en las tierras de temporal, con orientación dominante al autoconsumo, con bajos rendimientos físicos y monetarios, sin acceso a la tecnología, donde tiene su asiento la pobreza y el origen de la migración, el desaliento, el envejecimiento de los productores y la creciente feminización rural. El crédito agropecuario ha sido un instrumento fundamental para el fomento y el desarrollo productivo, a la vez que un medio relevante de impulso a la organización y capacitación de los productores, en el proceso que transforma al

campesino de subsistencia en productor que toma sus decisiones a partir de la relación costo-beneficio.

El largo proceso de desarrollo rural mexicano en el curso del siglo XX, a pesar de la redistribución de la propiedad agraria, de la destrucción de latifundios y la creación mayoritaria de ejidos y comunidades agrarias, estuvo incapacitado para crear un campo moderno, capitalizado, innovador y con oportunidades iguales para las mujeres y los hombres que con su trabajo hacen producir la tierra. En estas circunstancias, aproximadamente mil productores del campo michoacano, sólo el diez por ciento, tienen acceso a las fuentes institucionales de crédito, atendiendo a que su rentabilidad permitiera cubrir elevadas tasas de interés y su capitalización, ofrecer satisfactorias garantías de recuperación a los acreedores.

La situación es diferente con los pequeños productores bajo sus distintas formas, con apoyos escasos para la producción quedan expuestos a la usura y una creciente dependencia de los programas de asistencia oficiales. La Financiera Rural, como banca de desarrollo del gobierno, en la realidad, pocas diferencias ha tenido con la banca comercial, más interesada en el cobro de altas tasas de interés y garantías hipotecarias suficientes, en comparación con sus funciones de fomento al desarrollo. El campo necesita cambios fundamentales en la política de crédito.

1.2 Justificación

La problemática que enfrentan los pequeños productores de la región de Numarán, hace necesaria la oferta de servicios profesionales por agentes externos. Además, existe una limitada disposición a integrarse a organizaciones autónomas por lo que los beneficios de su trabajo, siguen siendo limitados.

Los servicios de apoyo a la comercialización favorecen a que los agricultores accedan a créditos con tasas más favorables (bancos o agiotistas, cobertura de precios, fondo de garantías, compras consolidadas, asesoría y asistencia técnica, seguros agrícolas, accesos al AxC, Precio Garantía, ventajas en la comercialización)

que ante la limitada capacidad e interés de la creación de organizaciones autónomas constituye una alternativa para favorecer la producción de alimentos, la seguridad alimentaria nacional y contribuir a la mejor calidad vida de los pequeños productores y sus familias.

1.3 Objetivo General

Describir y analizar una experiencia de integración productiva en apoyo al desarrollo rural, donde se promueve la participación de los Intermediarios Financieros en la producción y comercialización de granos en el municipio de Numarán, Michoacán.

1.4 Objetivos Específicos

- ✓ Identificar los instrumentos legales que permitan la participación de los Intermediarios Financieros en el Desarrollo Rural.
- ✓ Describir los actores sociales que participan en la producción y comercialización de granos en el área de influencia de Numarán, Michoacán.
- ✓ Reconocer los retos y problemáticas que enfrentan los productores de granos en la región.
- ✓ Describir la operación, funcionamiento y procesos que realiza Integradoras de Granos de Numarán a través de una Parafinanciera.

1.5 Preguntas de Investigación

¿Cuáles son las fuentes de financiamiento dedicadas atender al sector agrícola?

¿Quiénes son los intermediarios financieros?

¿Quiénes son los actores que participan en el proceso de asignación de créditos para las actividades agrícolas?

¿Cómo operan las Parafinancieras del Sector Agrícola en la región?

¿Qué procesos sigue Integradoras de Granos de Numarán para la colocación y recuperación de los créditos otorgados a los pequeños productores?

¿Cuáles son los mecanismos que sigue Integradoras de Granos de Numarán para la comercialización de granos?

1.6 Metodología

El presente trabajo es de carácter cualitativo, basada en entrevistas y recopilación de información que permita proponer recomendaciones para favorecer alternativas que conduzcan a procesos de desarrollo rural a través de un estudio de caso.

Entrevista

La obtención de información se llevó a cabo mediante entrevistas a 36 agricultores de la región de Numarán, a la Lic. Teresa García Ibarra agente de crédito FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura), y el Ing. Benjamín Ayala Chávez, gerente general de la FND (Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero) agencia La Piedad, donde se recabó información sobre nombre del productor, edad, sexo, tipos de tenencia de las tierras, la cantidad de hectáreas producidas, los principales cultivos, productores que cuentan con un seguro agropecuario, tipos de crédito con los que cuenta y se observó directamente en campo.

Se entiende por entrevistas cualitativas en profundidad a reiterados encuentros cara a cara entre el entrevistador y los informantes, encuentros dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que los informantes tienen respecto de sus vidas, experiencias o situaciones, tal como las expresan en sus propias palabras (Taylor y Bogan, 1986).

La entrevista es pues una narración conversacional creada conjuntamente por el entrevistador y el entrevistado que contiene un conjunto interrelacionado de estructuras que la definen como objeto de estudio (Greele, 1990).

Francisco Sierra (1998) menciona que la entrevista es un instrumento eficaz de gran precisión en la medida que se fundamenta en la investigación humana, el primer problema que esta técnica enfrenta es el de la delimitación, su uso extendido en diversas áreas del conocimiento, relativiza al extremo sus principios teórico-metodológicos haciendo poco viable conceptualizarla de manera que cuente con requisitos estrictamente delimitados para su aplicación.

CAPÍTULO II

EL PAPEL DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS EN EL DESARROLLO RURAL SOSTENIBLE

El origen etimológico de la palabra crédito, deriva del latín *creditum*, que significa credo o creído o cosa confiada; por lo tanto, la noción de crédito aparece vinculada con tener confianza, donde intervienen dos actores, el acreedor (quien concede el crédito), y el deudor (que es quien tiene la obligación de pagar el crédito); en caso de que el deudor no cumpla con el pago del crédito, puede sufrir consecuencias legales (Bastiat Frederic, 2011).

Algunos economistas como Charles Gide, lo definen como una extensión del cambio, o el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura, basado en la confianza y solvencia que se concede al deudor; John Stuart Mill afirma que el crédito es el permiso de servirse del capital ajeno; Roscoe Turner dice simplemente, que es una promesa de pagar en dinero; y, Federico Von Kleinwachter expresa que el crédito es la confianza en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo en lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída. (Federico Von Kleinwachter, 1946).

“El sistema financiero mexicano está integrado por instituciones reguladoras o normativas, entidades operativas (Intermediarios Financieros, Grupos Financieros e Inversionistas) y entidades de apoyo; además de las normas y mecanismos que hacen posible el intercambio de títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e intermediarios y aprobados por la Bolsa Mexicana de Valores” (Operación del Mercado de Valores en México, AMIB, 2000, México).

Rangel (1996) señala que la función de los intermediarios es la de captar el ahorro de las unidades económicas superavitarias (ahorristas), para ser canalizado al financiamiento de aquellas unidades económicas deficitarias. Este principio trae a colación el concepto de profundización financiera, término que relaciona el

crecimiento económico con el crecimiento financiero, de allí que la intermediación financiera en crédito sea la variable motora de la dinámica de la actividad económica. (Rangel, 1996).

La inversión está determinada por la eficacia marginal del capital y la tasa de interés de mercado. Sin embargo, de acuerdo con Minsky, esta relación es confusa debido a que Keynes suprimió el precio de los bienes de capital de su función de preferencia por la liquidez, lo que le impidió distinguir la relación existente entre el nivel de inversión y el precio de los bienes de capital. El reconocimiento de dicha relación implicaba que Keynes incorporara el precio de los bienes de capital y los plazos de los préstamos en dinero como determinantes de la cartera de activos financieros. (Keynes, 1987).

En su lugar, Keynes estableció la tasa de interés como determinante de la cartera financiera (Minsky, 1987:) y, a partir de ahí, él establece el nivel de inversión en función de las tasas de interés. Para superar esta confusión, Minsky quien considera es un error de Keynes incorpora la valuación de las empresas en el mercado financiero y el precio de oferta de los bienes de capital. La valuación de las empresas, se refiere a la valuación de los activos de capital que éstas poseen, se verá influenciado en la economía de manera indirecta por la oferta monetaria debido a que las variaciones en ésta influyen en el nivel de la tasa de interés. Si esta valoración excede al precio de oferta de los bienes de capital precio que demanda el productor para seguir en el ramo, tendrá lugar una inversión nueva; en caso contrario, no se realizará dicha inversión (Minsky, 1987).

Para entender el panorama global de las fuentes de financiamiento rural antes tenemos que ver que es la globalización.

Globalización es un término que va de la mano de la palabra integración, de países, regiones, mercados, economías, costumbres, culturas, etc. Uno de los efectos de la globalización es, una demanda más homogeneizada de los consumidores a nivel internacional y varios tipos de conexiones.

En la actualidad, el fenómeno de la globalización es un tema ampliamente discutido en las economías de los países, de esta manera se analizarán los conceptos generales de lo que se entiende por globalización y cómo influye en las fuentes de financiamiento rural.

La globalización es "la expansión, multiplicación y profundización de las relaciones sociales y de las instituciones a través del espacio y tiempo, de modo que las actividades cotidianas resultan cada vez más influidas por los hechos y acontecimientos que ocurren en otras partes del globo, así como, las decisiones y acciones de grupos y comunidades locales que pueden alcanzar importantes repercusiones globales", esta definición teórica, es de las más recientes donde se engloban los aspectos generales de la misma, al considerar los cambios socioculturales, económicos y políticos ocurridos en las comunidades locales, y a su vez, hace un llamado a observar la interacción de estas comunidades locales que son, los procesos micros con los procesos macro, que constituyen el sistema global mayor que caracteriza a la sociedad hoy en día (Machado, 2001).

La globalización afecta a las fuentes de financiamiento rural, ya que, al aumentar el crecimiento de la inversión extranjera, aumentan las empresas de responsabilidad compartida, la integración de mercados financieros internacionales, y aumenta el flujo de capital; también, aumenta la inestabilidad económica y social, puesto que se implementan políticas fiscales acordes a la globalización para la tasa de cambio e impuestos.

De esta forma, los países condicionan el otorgamiento de créditos, a sus productores incrementando tasas de interés, así como los requisitos para que los créditos que se otorguen sean recuperados, ya que, si no llegara ser así, el Estado mexicano se estaría descapitalizando, hasta llegar a estar en una posición de cartera vencida, lo cual afectaría a toda la nación.

Para el año 2009, según el INEGI, las exportaciones de productos agropecuarios estaban siendo menores que las importaciones; en tanto que las

exportaciones eran de 7 725.9 millones de dólares, las importaciones, de 8 610.0 millones de dólares (INEGI, 2009).

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

Mansell, refiere que uno de los avances más recientes e importantes en el campo del desarrollo económico es el “enfoque de los servicios financieros”, el cual afirma que la extensión y calidad de ellos (ahorro, crédito, pago y seguros) son claves para el crecimiento económico. Esta discusión recobra fuerza al reconocerse que en el ámbito rural ya existe un buen número de servicios financieros y en las peores condiciones para los usuarios. Créditos a la producción, pero sobre todo al consumo son comunes en las comunidades pequeñas (Mansell, 1995).

Además, los servicios financieros rurales consisten en una variedad de actividades que incluyen no sólo préstamos agrícolas, sino también préstamos a las familias de los agricultores para financiar producciones no agrícolas y consumo, préstamos a empresas rurales no agrícolas, depósitos de ahorros rurales y otros servicios financieros como los seguros.

La negociación, como herramienta clave en la relación comercial que establecen los productores y las comercializadoras de granos, además de ser un medio de comunicación, que actúa como vínculo entre el sector agroalimentario nacional y el mercado internacional, también se encarga de otro aspecto importante para este tipo de empresas: la reducción de movimientos adversos en los precios de los granos, que implica en cierta forma la oportunidad promover el desarrollo

económico del sector, mediante la recepción de apoyos económicos por parte del Gobierno Federal, para evitar la disminución de la rentabilidad de las comercializadoras de granos (ASERCA, 2012).

Las comercializadoras de granos son administradas por personas físicas o morales como sociedades de inversionistas “cerradas”, asociaciones civiles agrícolas, así como sucursales de transnacionales. Cabe señalar que, en la mayoría de los casos, las empresas dirigidas por personas físicas y morales son de carácter familiar, con excepción de las organizaciones agrícolas, y con frecuencia presentan problemas relacionados con la centralización del proceso de toma de decisiones; la falta de competencias en materia de administración y gestión ante las instituciones basadas en el uso de las TIC’s; la resistencia al cambio de organizar las actividades de la empresa, mediante la delegación de actividades y la formación de grupos de trabajo; así como la carente inversión en materia de capacitación o profesionalización del personal y la mínima importancia que le otorgan a la investigación y el desarrollo en favor de la organización y el sector (Rodríguez, 2004).

Ahora bien, en términos económicos, las comercializadoras de granos se caracterizan por adoptar un modelo a escala que facilita la obtención de recursos económicos que les permiten convertirse en un “motor social” en tiempos difíciles (Daft, 2011).

En el caso de la zona Bajío, la agricultura es una actividad económica que genera altos ingresos para empresarias e inversionistas de organizaciones dedicadas a la producción y comercialización de granos, en el mercado nacional y el extranjero. Además, es una actividad relevante para el sector industrial, porque provee los insumos naturales necesarios para la fabricación de alimentos, polímeros, fibras vegetales y alimentos para el ganado y las aves (SAGARPA, 2010).

Luego, las comercializadoras de granos también contemplan una importante absorción de mano de obra. Los salarios recibidos por las personas que laboran en los procesos de producción, procesamiento y comercialización de productos agrícolas coadyuvan al control de la inflación (SIAP, 2007).

2.1 Ley de Desarrollo Rural Sustentable (DOF 12-04-2019)

Esta Ley está dirigida a promover el desarrollo rural sustentable del país, propiciar un medio ambiente adecuado, y garantizar la rectoría del Estado y su papel en la promoción de la equidad. Considera de interés público el desarrollo rural sustentable que incluye la planeación y organización de la producción agropecuaria, su industrialización y comercialización, y de los demás bienes y servicios, y todas aquellas acciones tendientes a la elevación de la calidad de vida de la población rural. Siendo el objetivo general lograr el desarrollo rural sustentable, el Estado busca impulsar un proceso de transformación social y económica que reconozca la vulnerabilidad del sector y conduzca al mejoramiento sostenido y sustentable de las condiciones de vida de la población rural, a través del fomento de las actividades productivas y de desarrollo social que se realicen en el ámbito de las diversas regiones del medio rural, procurando el uso óptimo, la conservación y el mejoramiento de los recursos naturales y orientándose a la diversificación de la actividad productiva en el campo, incluida la no agrícola, a elevar la productividad, la rentabilidad, la competitividad, el ingreso y el empleo de la población rural. La Ley se compone de los siguientes Títulos:

Del objeto y aplicación de la Ley;

II) De la planeación y coordinación de la política para el desarrollo rural sustentable;

III) Del fomento agropecuario y de desarrollo rural sustentable;

IV) De los apoyos económicos. Las disposiciones del Título Segundo Ley de Planeación y el Plan Nacional de Desarrollo establecen normas y principios de planeación y programación sectorial de corto, mediano y largo plazo. Asimismo, regulan la coordinación entre el Ejecutivo Federal, los Municipios y las Entidades federativas.

En este contexto, el federalismo y la descentralización de la gestión pública serán criterios rectores para la puesta en práctica de los programas de apoyo para el

desarrollo rural sustentable. Los Distritos de Desarrollo Rural serán la base de la organización territorial y administrativa de las dependencias de la Administración Pública Federal y Descentralizada. El Título Tercero promueve actividades económicas orientadas a: incrementar la productividad y la competitividad en el ámbito rural, a fin de fortalecer el empleo y elevar el ingreso de los productores; generar condiciones favorables para ampliar los mercados agropecuarios; aumentar el capital natural para la producción; la constitución y consolidación de empresas rurales. Se hace especial hincapié en iniciativas de investigación y transferencia tecnológica; capacitación y asistencia técnica; reconversión productiva sustentable (en términos de estructura productiva sustentable, incorporación de cambios tecnológicos, y de procesos que contribuyan a la productividad y competitividad del sector agropecuario, a la seguridad y soberanía alimentarias y al óptimo uso de las tierras mediante apoyos e inversiones complementarias); capitalización rural, compensaciones y pagos directos a productores; infraestructura hidro-agrícola, electrificación y caminos rurales; sanidad agropecuaria.

Con respecto a esta última, el objetivo es reducir los riesgos para la producción agropecuaria y la salud pública, fortaleciendo la productividad agropecuaria y facilitando la comercialización nacional e internacional de los productos. Por otro lado, se establecen el Servicio Nacional de Normalización e Inspección de Productos Agropecuarios y del Almacenamiento, y el Sistema Nacional de Financiamiento Rural. En el marco del mencionado Título Tercero cabe destacar los Capítulos XVI y XVII. El Capítulo XVI establece que la sustentabilidad será criterio rector en el fomento a las actividades productivas, a fin de lograr el uso racional de los recursos naturales, su preservación y mejoramiento, al igual que la viabilidad económica de la producción mediante procesos productivos socialmente aceptables. Quienes hagan uso productivo de las tierras deberán seleccionar técnicas y cultivos que garanticen la conservación o incremento de la productividad, de acuerdo con la aptitud de las tierras y las condiciones socioeconómicas de los productores. En el caso del uso de tierras de pastoreo, se deberán observar las recomendaciones oficiales sobre carga animal o, en su caso, justificar una dotación mayor de ganado.

El Capítulo XVII, relativo a la seguridad y soberanía alimentaria. El Estado se encargará de fijar las medidas para procurar el abasto de alimentos y productos básicos y estratégicos a la población, promoviendo su acceso a los grupos sociales menos favorecidos y dando prioridad a la producción nacional.

2.2 Otras Leyes

2.2.1 Ley de Instituciones de Crédito (DOF 04-06-2019)

Artículo 65. Para el otorgamiento de sus créditos, las instituciones de crédito deberán estimar la viabilidad de pago de los mismos por parte de los acreditados o contrapartes, valiéndose para ello de un análisis a partir de información cuantitativa y cualitativa, que permita establecer su solvencia crediticia y la capacidad de pago en el plazo previsto del crédito. Lo anterior, deberá observarse sin menoscabo de considerar el valor monetario de las garantías que se hubieren ofrecido.

De igual manera, las modificaciones a los contratos de crédito que las instituciones acuerden con sus acreditados, por convenir a sus respectivos intereses, deberán basarse en análisis de viabilidad de pago, a partir de información cuantitativa y cualitativa, en los términos del párrafo anterior.

Cuando se presenten o se presuman circunstancias financieras adversas o diferentes de aquellas consideradas en el momento del análisis original, que le impiden al acreditado hacer frente a sus compromisos adquiridos en tiempo y forma, o cuando se mejore la viabilidad de la recuperación, las instituciones de crédito deberán basarse en análisis cuantitativos y cualitativos que reflejen una mejoría en las posibilidades de recuperación del crédito, para sustentar la viabilidad de la reestructura que se acuerde. En estos casos, las instituciones de crédito deberán realizar las gestiones necesarias para la obtención de pagos parciales o garantías adicionales a las originalmente contratadas. Si en la reestructura, además de la modificación de condiciones originales, se requiriera de recursos adicionales, deberá

contarse con un estudio que soporte la viabilidad de pago del adeudo agregado bajo las nuevas condiciones.

En todos los casos deberá existir constancia de que los procedimientos de crédito se ajustaron a las políticas y lineamientos que la propia institución de crédito hubiere establecido en los manuales que normen su proceso crediticio. En dichas políticas y lineamientos se deberán incluir los procedimientos relativos a crédito y operaciones con instrumentos financieros derivados no cotizados en bolsa, así como las aplicables a las contrapartes.

2.2.2 Ley General de Títulos y Operaciones de crédito (DOF 22-06-2019)

Los contratos de crédito refaccionario y de habilitación o avío, que celebren las instituciones de crédito, se ajustarán a lo dispuesto por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y a las bases siguientes:

- ✓ Se consignarán, según convenga a las partes y cualquiera que sea su monto, en póliza ante corredor público titulado, en escritura pública o en contrato privado, que en este último caso se firmará por triplicado ante dos testigos y se ratificará ante notario público, corredor público titulado, juez de primera instancia en funciones de notario o ante el encargado del Registro Público correspondiente;
- ✓ Sin satisfacer más formalidades que las señaladas en la fracción anterior, se podrán establecer garantías reales sobre bienes muebles o inmuebles, además de los que constituyen la garantía propia de estos créditos, o sobre la unidad agrícola, ganadera o de otras actividades primarias, industrial, comercial o de servicios, con las características que se mencionan en el artículo siguiente;
- ✓ Los bienes sobre los cuales se constituya la prenda, en su caso, podrán quedar en poder del deudor en los términos establecidos en el artículo 329 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito;
- ✓ El deudor podrá usar y disponer de la prenda que quede en su poder, conforme a lo que se pacte en el contrato, y podrá exceder del cincuenta por

ciento la parte de los créditos refaccionarios que se destine a cubrir los pasivos a que se refiere el párrafo segundo el artículo 323 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, sólo en los casos que la Comisión Nacional Bancaria y de Valores autorice a la institución de crédito para ello, siempre que se acredite el cumplimiento de los requisitos señalados en el artículo 65 de esta Ley.

2.3 Tipos de Intermediarios Financieros

Según Alejandra Cabello (1999), autora de Globalización y liberación financiera y la Bolsa Mexicana de Valores, cabe distinguir entre:

Intermediarios financieros monetarios e intermediarios financieros no monetarios: Estas entidades disponen del dinero como parte de sus obligaciones o pasivos, disponiendo de la capacidad de crear dinero. Dentro de esta categoría se situarían:

- ✓ Bancos privados.
- ✓ Cajas de ahorro.
- ✓ Cooperativas de crédito.

Intermediarios financieros no monetarios: por el contrario, no tienen como pasivo al dinero, aunque disponen de todo tipo de valores para llevar a cabo su labor, como bonos, pagarés, obligaciones, acciones o títulos de propiedad. Hablaríamos de:

- ✓ Mutualidades de ahorro o fondos de pensiones.
- ✓ Compañías de seguro.
- ✓ Fondos de inversión.
- ✓ Sociedades de inversión inmobiliaria.
- ✓ Instituto de Crédito Oficial (ICO).
- ✓ Entidades de *leasing* o de *factoring*.

No obstante, (Luis Antonio Mattos, 1976), en Clasificación y conceptualización de los intermediarios financieros, realiza otras diferenciaciones de los intermediarios financieros, distinguiendo entre:

- Primarios: son los intermediarios que, como la banca, cajas de ahorros o compañías de seguro, obtienen sus fondos de los particulares, de las empresas y del Gobierno, volviendo a ponerlos a disposición de los mismos.
- Secundarios: obtienen la mayoría de sus fondos de los intermediarios primarios y utilizan sus propios fondos, principalmente, para adquirir títulos y derechos de estos mismos intermediarios, como es el caso de las compañías de financiación personal y de ventas.

2.4 Ventajas

Dentro de las principales ventajas que se adquieren al utilizar crédito son las siguientes.

- ✓ Tener la posibilidad de renovar y ampliar el límite de fondos. Lo bueno de este punto, es que la renovación puede hacerse tantas veces como el cliente desee.
- ✓ Los pagos pueden hacerse las veces que se quiera, y los montos de los pagos dependen del cliente; esto, ayuda a que disminuyan los intereses.
- ✓ Tener acceso a una cantidad de dinero en efectivo que puedes usar en caso de emergencia.
- ✓ El crédito se paga con la cosecha, es decir cada fin de ciclo.
- ✓ Los acreditados cuentan con asesoría técnica.

2.5 Desventajas

- ✓ La tasa de interés aumenta en cierto porcentaje si no se paga en el plazo acordado y firmado en el contrato.
- ✓ Si hay atraso en los pagos, afectará automáticamente al historial crediticio del cliente.
- ✓ Los procedimientos del trámite del crédito suelen ser complicados.
- ✓ Están obligados a entregar su cosecha ante los intermediarios

financieros, quien les presta para su siembra.

- ✓ Los precios de los insumos, fertilizantes y semillas son altos.

2.6 FIRA y tipos de crédito que ofrece

FIRA es una Institución dedicada a apoyar el desarrollo de los sectores rural, agropecuario, forestal y pesquero del país a través de intermediarios financieros y empresas especializadas, otorgamos crédito, garantías, capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología para que productores y empresas rurales puedan iniciar o hacer crecer sus proyectos productivos

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 Secretaría 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.



Figura 1 Actividades que apoya FIRA.

Los fideicomisos que integran FIRA son:

- ✓ Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FONDO)
- ✓ Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA)
- ✓ Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA)
- ✓ Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA)

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: 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.

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 estadounidenses.

Tipos de Crédito FIRA a corto Plazo

Avío 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 disposición es de 2 años, excepto los financiamientos destinados a la actividad

comercial respaldados con certificados de depósito, que no deben exceder 180 días. En el caso de capital de trabajo permanente, el plazo máximo es de 5 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, pudiéndose prorrogar por otros 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.

Reporto

Financiamiento para generar liquidez a las empresas agropecuarias, forestales y pesqueras sobre sus inventarios, de manera oportuna, así como dar certidumbre a los Intermediarios Financieros sobre la prenda, el plazo inicial es de hasta 45 días, renovable hasta por un plazo máximo de 180 días en períodos de 45 días, sin exceder la vigencia del Certificado de Depósito.

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 elegibles para FIRA. Se otorga por un plazo máximo de 180 días, pudiéndose prorrogar por otros 180 días.

Crédito de liquidez

Préstamo de naturaleza transitoria, para fondear a los intermediarios financieros no bancarios el importe de los vencimientos de créditos pagados a FIRA

que no les cubran sus acreditados, en tanto se analiza la situación de éstos para definir el tratamiento que resulte adecuado. El plazo máximo de recuperación es de 105 días naturales.

Largo Plazo

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 podrá ser de hasta 20 años.

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 pagarés y letras de cambio, derechos de crédito derivados de contratos de arrendamiento, entre otros. Se otorga por un plazo máximo de 180 días, pudiéndose prorrogar por otros 180 días. En factoraje financiero sobre derechos de crédito derivados de contratos de arrendamiento, el plazo máximo podrá ser hasta 8 años.

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 cobertura del financiamiento en los mercados rurales, en actividades económicas lícitas, con microcréditos productivos, entendiendo como tales a aquellos créditos otorgados a

personas físicas que declaren realizar actividades o proyectos productivos, cuyos montos y plazos sean consistentes con dicha actividad, el tipo y recurrencia de los ingresos de estas personas, así como de su capacidad de pago. Los microcréditos se otorgan por un importe que no rebase 33,000 UDIS, con plazo de hasta 3 años y en moneda nacional. No son elegibles los créditos al consumo.

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.

Los acreditados elegibles se clasifican en función del monto de crédito por acreditado final, conforme a lo siguiente:

Cuadro 1. Clasificación de montos de acreditados elegible al crédito FIRA

Estrato	Monto de crédito 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	Más de 4,000,000

Fuente Portal FIRA (2018)

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 del 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.

- 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.
- En general, cualquier otra actividad económica que se desarrolle en localidades con población de hasta 50,000 habitantes, de acuerdo a los límites y normativa establecidos en el Esquema de Financiamiento Rural.

Tasas de interés del crédito FIRA

Los recursos de FIRA que obtienen los intermediarios financieros en moneda nacional o en dólares estadounidenses, causan intereses que deben ser cubiertos de conformidad con el esquema de tasas 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 tasas de interés variable.

Esquema de cobertura de riesgos de tasas de interés (tasa fija).

2.7 FND y tipos de crédito que ofrece

La Financiera tiene como objeto coadyuvar a realizar la actividad prioritaria del Estado de impulsar el desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y todas las demás actividades económicas vinculadas al medio rural, con

la finalidad de elevar la productividad, así como de mejorar el nivel de vida de su población.

La Financiera, en el ejercicio de su objeto está facultada para:

- Otorgar crédito de manera sustentable y prestar otros servicios financieros a los Productores e Intermediarios Financieros Rurales, procurando su mejor organización y mejora continua.

- Ejecutar los programas que en materia de financiamiento rural se determinen en el Presupuesto de Egresos de la Federación.

- Promover ante instituciones nacionales e internacionales orientadas a la inversión y al financiamiento, proyectos productivos que impulsen el desarrollo rural.

- Operar con los gobiernos Federal, Estatales y Municipales, los programas que se celebren con las instituciones mencionadas.

- Apoyar actividades de capacitación y asesoría a los Productores para la mejor utilización de sus recursos crediticios, así como para aquellos que decidan constituirse como Intermediarios Financieros Rurales.

- Fomentar el desarrollo integral del sector rural, para lo cual la Financiera coadyuvará al mejoramiento del sector financiero del país vinculado a las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y del medio rural, tal y como se define en el artículo 3o. fracciones I, II y artículo 116, en lo que corresponda, Página 2 de 2 de la Ley de Desarrollo Rural Sustentable.

- Manejar sus recursos de manera prudente, eficiente y transparente.

- Señalar el número, ubicación y estructura de las coordinaciones regionales, las cuales contarán con un titular designado por el Consejo Directivo, a propuesta del Director General. Las agencias tendrán carácter permanente y, para su establecimiento, se considerará la demanda crediticia de las zonas geográficas productivas en el medio rural.

- Instalar módulos de manera temporal, en las zonas geográficas productivas cuya demanda crediticia lo requiera en determinada época del año

Garantía del Gobierno Federal El Gobierno Federal responderá en todo tiempo de las operaciones pasivas concertadas por Financiera con la Banca de Desarrollo, los Fideicomisos Públicos para el fomento económico y los Organismos Financieros Internacionales.

Créditos que ofrece la FND

Crédito Simple

El producto de crédito Simple tiene como destino financiar requerimientos de capital de trabajo, para la producción de bienes, prestación de servicios o comercio y/o adquisición de activos fijos y está dirigido a Personas Físicas y Morales con actividades Agropecuarias, Forestales, Pesqueras y demás actividades económicas vinculadas al medio rural, con necesidades de financiamiento.

La “Solicitud” deberá ser igual o mayor al equivalente en moneda nacional a 7,000 (siete mil) UDI y hasta el monto que se determine de acuerdo a las necesidades de cada proyecto.

Cuadro 2. Características del crédito simple

Plazo	Garantías	Comisiones
Conforme a las características y necesidades del proyecto, el plazo del contrato podrá ser de hasta 24 meses cuando el destino sea la adquisición de capital de trabajo y 15 años cuando se trate de activos fijos.	Para este producto de crédito se solicitan garantías hipotecarias, prendarias u otras reales.	Las comisiones se determinan según la clasificación del cliente

Fuente: Portal Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (2018).

Se asegurarán los conceptos de inversión financiados, así como de los bienes otorgados como garantía adicional (cuando sean asegurables).

Crédito Cuenta Corriente

Es un crédito sin destino específico, se puede utilizar para cubrir necesidades de financiamiento de corto plazo de manera inmediata.

El producto de crédito "Cuenta Corriente" no tiene un destino específico, se puede utilizar para cubrir necesidades liquidez y/o capital de trabajo 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 resolvente conforme se realiza el pago del financiamiento y 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.

La "Solicitud" deberá ser igual o mayor al equivalente en moneda nacional a 7,000 (siete mil) UDI y hasta el monto que se determine de acuerdo a las necesidades de cada proyecto.

Cuadro 3. Características del crédito Cuenta Corriente

Plazo	Garantías	Comisiones
Conforme a las características y necesidades del proyecto pudiendo llegar hasta 10 años.	Para este producto de crédito se solicitarán garantías Hipotecarias, Prendarias u otras Reales. El proyecto se podrá acompañar de garantías adicionales en función de sus características.	Las comisiones se determinan según la clasificación del cliente.

Fuente: Portal Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (2018).

Crédito Prendario

Apoya 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 70,000 UDI's y hasta el monto que se determine de acuerdo a las necesidades de cada proyecto.

Aforo

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

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

Plazo

Conforme a las características y necesidades del proyecto, con un plazo de 1 año a 10 años dependiendo del tipo de cliente, el plazo de las disposiciones será de hasta 180 días.

Garantías

Los bienes o productos subyacentes (granos, fertilizantes, ganado, etc.) que amparan los Certificados de Depósito y Bonos de Prenda.

Seguro

Seguro obligatorio a cargo del acreditado o del Almacén General de Depósito que ampare el subyacente en los Certificados de Depósito, contra los riesgos mínimos establecidos para cada subyacente.

Comisión

Por disposición (sin comisión o hasta el 1.00% dependiendo de la clasificación del cliente), sujeto a cambios en la comisión vigente.

De toda la información se presenta en base a los diferentes créditos que ofrecen estas instancias financieras; podemos sistematizarla de la siguiente manera:

Cuadro 4. Sistematización de los tipos de crédito

Tipo de crédito	FIRA	FND
Avió y capital de trabajo	✓	X
Prendario	✓	✓
Arrendamiento	✓	X
Reporto	✓	X
Préstamo quirografario	✓	X
Crédito de liquidez	✓	X
Crédito Refaccionario	✓	X
Factoraje	✓	X
Financiamiento rural	✓	X
Microcrédito	✓	X
Simple	X	✓
Cuenta corriente	X	✓

Fuente FIRA, tipos de crédito 2018
FND, tipos de crédito 2019

2.8 Procesos operativos de los intermediarios financieros

2.8.1 Promoción

La gran importancia de esta etapa radica en que, la mayoría de las veces, de ésta, depende el éxito en cuanto a la demanda esperada. Involucrando así a la publicidad, clientes y resultados, más que todo, es dar a conocer las ventajas y desventajas de no tener un crédito.

2.8.2 Instrumentación

Tiene como objetivo integrar el expediente de crédito conforme las normas vigente de la CNBV y la política interna de crédito de la empresa.

- | | |
|--------------------------------|---------------------------|
| ✓ Buró de crédito. | ✓ Proyecto |
| ✓ Estructura financiera sólida | ✓ Avalúos |
| ✓ Referencias comerciales | ✓ Contrato y pagaré |
| ✓ Referencias bancarias | ✓ Expedientes de crédito |
| ✓ Verificación de la propiedad | ✓ Calificación de cartera |
| ✓ Dictámenes jurídicos | ✓ Experiencia de pago |
| ✓ Documentos personales | ✓ Reservas preventivas |
| ✓ Documentos de la empresa | |

2.8.3 Solvencia del Acreditado

Solvencia moral. - Por solvencia moral se entiende ese valor incalculable del trabajo honesto de un ser humano y de la rectitud de procedimientos en todos los actos de su vida que le permite a la gente honesta denunciar irregularidades y señalar con el dedo a los corruptos.

Solvencia económica. - Es la capacidad de pago y cumplimiento satisfactorio de las obligaciones financieras adquiridas por un sujeto.

2.8.4 Operación

Se registran todos los movimientos de cargos y abonos, así como, los documentos que respaldan las operaciones, tales como:

Pagaré de disposición.

El artículo 170 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, establece los requisitos que debe contener el documento:

- La mención de ser pagaré inserta en el texto del documento
- La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero

- El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago
- La época y el lugar de pago
- La fecha y el lugar en que se suscribe el documento
- Copia de cheque o depósito bancario
- Recibos bancarios
- Comprobante de disposición (póliza)

2.8.5 Supervisión

Supervisión es la observación regular y el registro de las actividades que se llevan a cabo en un proyecto o programa. Supervisar es controlar el progreso de las actividades del proyecto. También implica comunicar los progresos a los donantes, implementadores y beneficiarios del proyecto.

Los informes posibilitan el uso de la información recabada en la toma de decisiones para mejorar el rendimiento del proyecto.

La supervisión se lleva a cabo en tres formas distintas:

- ✓ Campo
- ✓ Gabinete
- ✓ Cosecha

La primera, la realiza personal capacitado y experto en el ramo. El resultado que concluya el técnico encargado de dicha supervisión, es una de las principales pautas para la toma de decisión respecto del otorgamiento de un crédito a una persona determinada. Por ejemplo, en una hectárea de maíz, el analizar las condiciones de la misma, y determinar la viabilidad del financiamiento, es a lo que se le denomina Supervisión de Campo o Visita de Campo.

En ella se registra el rendimiento; el nivel de nutrición del suelo;

control de plagas y enfermedades; y el equipo con el que cuenta para llevar a cabo las actividades propias del manejo agronómico del cultivo.

La Supervisión de Gabinete la lleva a cabo la Banca Privada con la cual se firmó el fideicomiso mediante la siguiente mecánica:

Acude un auditor con una muestra del total de listados ministrados para revisar su integración: documentos personales en regla, la visita de campo que señale las buenas condiciones del cultivo, la factibilidad del otorgamiento del beneficio, y, que las firmas plasmadas en el contrato, pagaré y recibo de ministración, coincida con la plasmada en la identificación oficial presentada (IFE o Pasaporte)) por el acreditado.

Por último, la Supervisión de Cosecha, es la que se realiza después de haber otorgado el financiamiento. Se obtiene mediante supervisión de campo y con base en la primera, confirmar, la correcta aplicación del paquete tecnológico y las condiciones de la misma.

2.8.6 Recuperación

Es precisamente en esta etapa, donde se define el éxito de todo el proceso, ya que lo más importante no es la cantidad de dinero dispersada, sino, su recuperación, la cual, tiene que ser oportuna, administrativa y jurídica ya que el compromiso de los acreditados es pagar el crédito con el grano de su cosecha. Lo que, en otras palabras, quiere decir, es que el cumplimiento de ésta, debe ser a tiempo, en regla y sin ningún contratiempo que implique la necesidad de recurrir al departamento jurídico e iniciar así, un proceso por demás tardado y costoso.

Todo el proceso de crédito, es aplicado por todas las instancias financieras, como a continuación se muestra

Cuadro 5 proceso de crédito

Proceso de crédito	FIRA	FND
Promoción	✓	✓
Instrumentación	✓	✓
Solvencia del Acreditado	✓	✓
Operación	✓	✓
Supervisión	✓	✓
Recuperación	✓	✓

Fuente CNBV 2017

2.9 Definición de garantía

Según la Cámara de Comercio Internacional, es “cualquier compromiso firmado, como quiera que se denomine o describa, que respaldan o aseguran el pago o reembolso de los créditos otorgados” (Mavila H. Daniel, (S/F)).

Las garantías se utilizan como un compromiso ante un tercero, por cuenta del cliente, que asegura el cumplimiento de una obligación contractual, en la cual, se puede asegurar una obligación de pago, una entrega de mercancía o una prestación de servicio, la ejecución de una obra, la devolución de un pago anticipado, o cualquier obligación derivada de un contrato.

Las garantías son una fuente secundaria de pago, es decir, aseguran al banco que el crédito y sus accesorios pueden ser pagados cuando el acreditado no lo hace de su operación normal o flujo de efectivo.

En una relación crediticia se presentan riesgos para las partes que intentarán minimizarlos por medio de diferentes instrumentos, entre los cuáles, las garantías cumplen una función clave.

La fuente financiera (acreedor), busca una garantía de cobro ante el riesgo de impago, de igual manera, busca asegurar que el acreditado tenga

solvencia económica, y, por lo tanto, capacidad de pago.

Por parte del deudor, deja como evidencia el compromiso de pagar el crédito, porque si llega a incumplir con lo estipulado en el contrato, las garantías aseguran que el no quedaría con la deuda, porque éstas, entrarán posteriormente a un concurso o licitación de venta.

CAPÍTULO III

LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES DE GRANOS DE LA ZONA DE INTEGRADORAS DE GRANOS DE NUMARÁN S.A DE C.V.

Como a la mayoría de los productores no les alcanza para sembrar con recursos propios recurren al crédito agrícola, es por eso que Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V. les ofrece créditos, con la condición de que la cosecha o el grano de Maíz, Sorgo y Trigo se la vendan, debido a que es una empresa que se dedica a la compra y venta de granos, entre otras cosas.

En Michoacán, la cuestión de la producción agropecuaria en pequeña escala ha transitado paulatinamente desde un reclamo social sobre el acceso a la tierra, surgido a partir de los paradigmas agrarios de la Revolución, hasta debates más contemporáneos sobre la permanencia y funcionalidad de esta forma de producción.

En la literatura académica y en el medio de las políticas gubernamentales, se han usado frecuentemente y de indistinta manera las nociones de “campesinado”, “pequeños productores agrícolas” y “agricultura familiar” (Yúnez, *et al.* 2013). Sin embargo, cada definición implica, en términos operativos, considerar a ciertos grupos de productores que notoriamente difieren entre sí, tanto en su cuantía como en sus características.

Los pequeños productores de la zona de Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V. son aquellos que cuentan con hasta cinco hectáreas de tierra para la producción. Con base en esto, se sabe que en 2007 existían alrededor de 3.7 millones de unidades de producción (UP), que representaban 66% de las UP en el país, según lo reportado en el Censo Nacional Agrícola, Ganadero y Forestal, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en ese año.

Por otra parte, el trabajo realizado por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés) y la Secretaría

de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) (2012b) con datos de la Línea de Base 2008, identifica a un grupo de “productores de subsistencia sin vinculación al mercado” y a otro de “productores de subsistencia con vinculación al mercado”, como aquellos que obtienen menores niveles de ingresos por la venta de sus productos agropecuarios (y con un promedio de 17 mil 205 pesos anuales).

En el primer caso se cuantificaron 1.2 millones de UP, que representaron alrededor del 22% del total nacional calculado para el 2008, mientras que en el segundo se identificaron cerca de 3 millones de UP, correspondientes al 51% del total. Ambos estratos representaron el 73% de las UP en el medio rural durante 2008.

En un estudio posterior, la FAO (2012) definió el grupo de “agricultura familiar con potencial productivo”, usando los siguientes criterios: que el valor de activos físicos de la UP estuviera por debajo de la media nacional; que el ingreso bruto de la unidad (incluyendo al autoconsumo) fuera “preponderantemente” agrícola, ganadera, silvícola, pesquero o acuícola; que el ingreso bruto de la UP no fuera superior al promedio correspondiente a todas las UP de la Línea de Base 2008, y que el tamaño de la superficie fuera menor a 15.5 hectáreas. El resultado fue la identificación de 2.1 millones de UP de la agricultura familiar con potencial productivo, que representaban 40% del total nacional en 2008.

Por su parte Yúnez, Cisneros y Mesa (2013) definieron la “agricultura familiar”, en el caso de México, como aquella unidad de producción agropecuaria y forestal que usa por arriba del 50% de mano de obra familiar respecto al total de la fuerza de trabajo involucrada en tales actividades productivas. Adoptando este criterio y haciendo uso de los datos del Censo Nacional Agrícola, Ganadero y Forestal, identifican 1.9 millones de UP de agricultura familiar en el año 2007, correspondientes al 35% del total de UP a nivel nacional.

Existen entonces diversas formas de definir operativamente a los pequeños productores en México, las cuales pueden aludir a uno o dos tercios de las UP en 2007, o bien desde una hasta tres cuartas partes del total de UP en 2008. La figura 1 muestra las diferentes proporciones de UP a pequeña escala respecto a los totales nacionales en cada año, según la definición adoptada para su identificación.

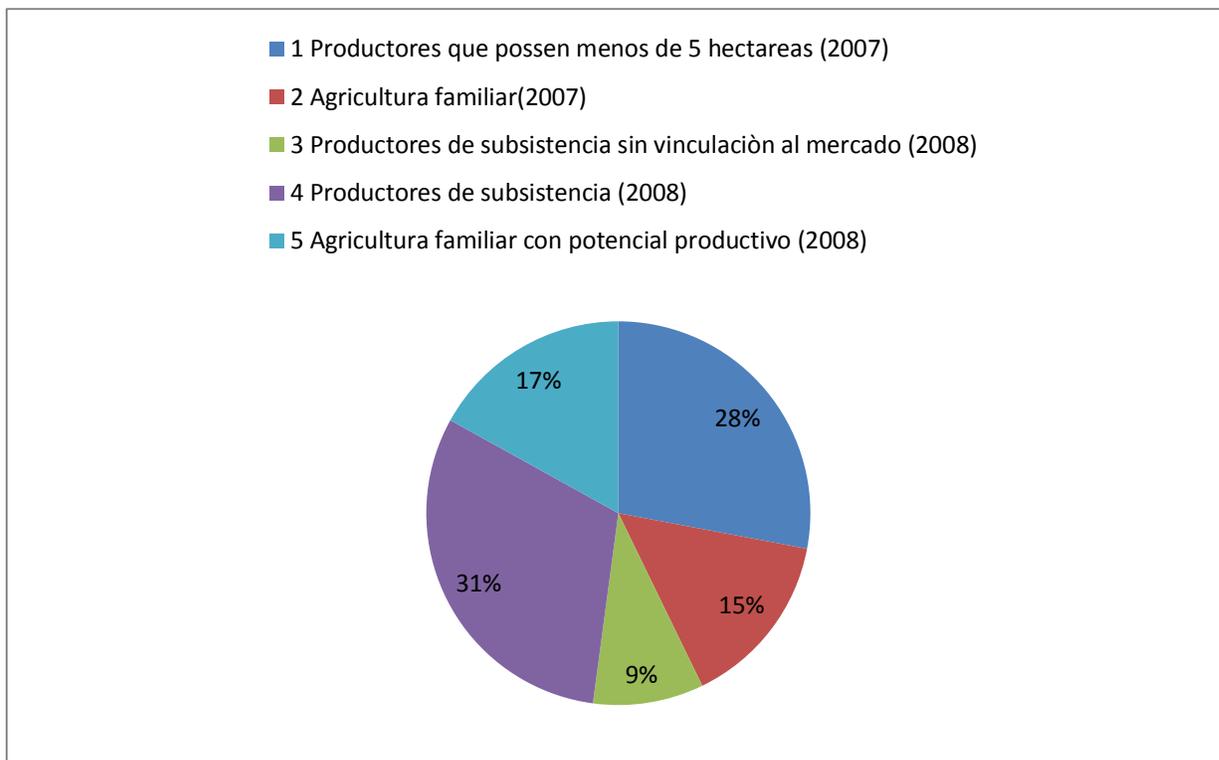


Figura 2. Proporción de las UP en pequeña escala, según distintas definiciones.

Fuente: Elaboración propia con base a la información consultada de las fuentes FAO-SAGARPA (2012)

La problemática en el caso de los productores de maíz, es que enfrentan serias dificultades a través del proceso productivo y ciclo económico del cultivo. Si bien han sido capaces, mediante la implementación de buenas prácticas y manejo agrícola, de controlar los daños por plagas a su mínima expresión y son, al mismo tiempo, altamente productivos con rendimientos por encima de la media nacional, si enfrentan problemas de financiamiento, liquidez, alza en los precios de los insumos, fuerte competencia en el plano internacional y de comercialización. El incremento de los costos de producción no crece al paralelo al incremento del precio de mercado de

los productos agrícolas. Esta situación tiene contra la pared a los empresarios del maíz que se encuentran desprotegidos ante tal circunstancia.

Ante esta amenaza para los productores de maíz por el incremento desmedido de algunos insumos como la semilla y el fertilizante, resulta importante el diseño de estrategias para determinar su actuación y evitar una mayor descapitalización. Actualmente, los productores están compartiendo la utilidad con vendedores de insumos cuyos riesgos son sumamente menores y sus ventajas financieras muy elevadas. Además, los comercializadores del grano obtienen también una renta mayor. Ante este sombrío panorama, los productores necesitan innovar para propiciar un cambio que les permita enfrentar los retos del entorno en una mejor posición. Por tal motivo, la estimación de la eficiencia es de mucha relevancia para conocer en qué forma están desempeñándose los productores y desde ese punto de partida, conocer los alcances que pudieran lograr mediante la implementación de políticas encaminadas al incremento de la eficiencia.

3.1 Descripción de la región

La región Bajío se posiciona como una de las zonas más productivas a nivel internacional en materia agropecuaria, también presenta retos importantes ante los altos costos de producción que registra.

La región cuenta con características de suelo altamente favorables y con acceso a agua, además de agrupar a un gran número de productores; a pesar de que los costos son muy altos, la producción de maíz y trigo siempre son rentables.

Los productores afiliados a Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V., corresponden en su mayoría a la tipología de productores de pequeños y medianos propietarios con 1750 hectáreas, de los cuales hay productores que cuentan con una superficie en promedio de 4 has y otros de 6 a 80 has, además tienen un buen nivel organizacional y cuentan con los apoyos y respaldo de Integradoras para acceder a financiamientos, adquisición de insumos, asistencia técnica, capacitación y facilitar la comercialización de su producción.

3.2 Historia del municipio de Numarán, Michoacán

Es un pueblo muy antiguo, anterior a la Conquista Española. Los españoles emprendieron sus conquistas en distintos lugares del país, sometiendo los pueblos a su dominio. En el año de 1529 el conquistador Nuño de Guzmán, se detuvo en Numarán a su paso en la conquista de Nueva Galicia, hoy Jalisco. Al consolidarse el gobierno español, en 1562, Numarán recibe el título de pueblo, otorgado por Don Luis de Velasco, segundo virrey de la Nueva España y le asignan, además, la advocación de Santiago. Por muchos años, fue vicaría fija del curato de Pénjamo, pero el señor Portugal lo segregó de este curato y lo agregó al de La Piedad, por las dificultades que "ocasionaba a los feligreses la creciente del río para la cómoda administración de los sacramentos".

A principios del México Independiente, pertenecía al Partido de Puruándiro, era un pueblo de arrieros situados a orillas del río grande, dedicado a curtir pieles, cultivo del maíz y magueyes.

El 24 de abril de 1877, fue constituido municipio con cabecera del mismo nombre.

3.3 Localización

Se localiza al norte del Estado, en las coordenadas 20°15' de latitud norte y 101°56' de longitud oeste, a una altura de 1,700 metros sobre el nivel del mar. Limita al norte y este con el Estado de Guanajuato, al sur con Penjamillo y Zináparo, y al oeste con La Piedad. Su distancia a la capital del Estado es de 157 km por la autopista México-Guadalajara.

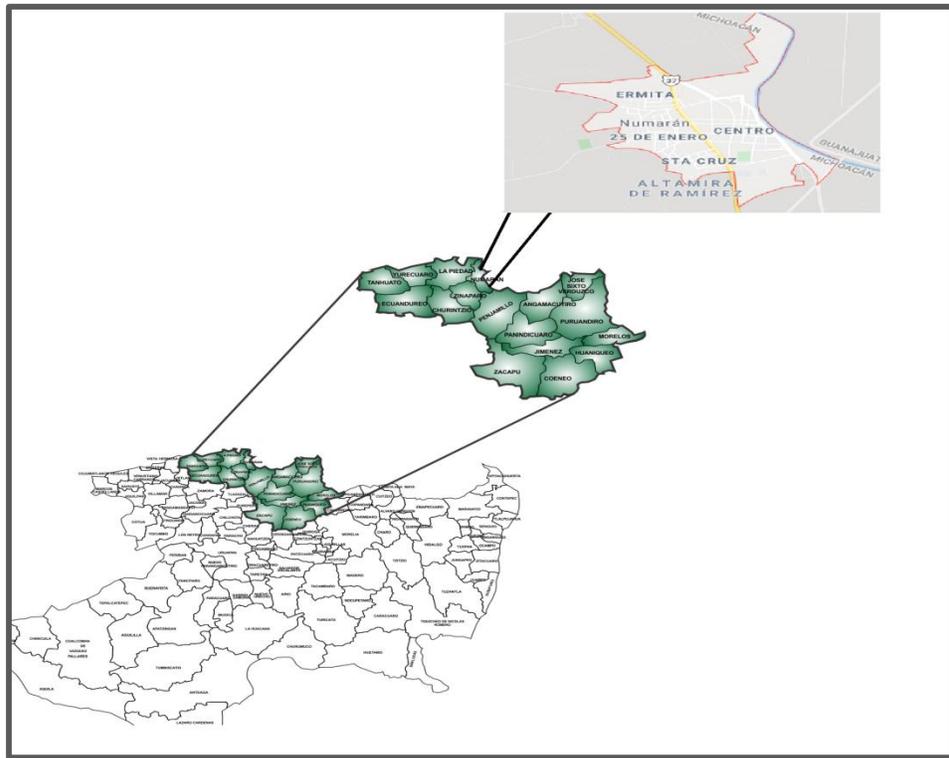


Figura 3 Localización de Numarán.

3.4 Extensión

Numarán, tiene una superficie de 77.5 km² y representa un 0.13 por ciento del territorio del Estado.

3.5 Orografía

Su relieve lo constituyen el sistema volcánico transversal y el lomerío de la cañada, la cordillera de Penjamillo, los cerros Cofradía y de la Cruz y los valles del Pescado y Largo.

3.6 Hidrografía

La Hidrografía del municipio la constituyen el río Lerma y pequeñas presas como La Soteleña, el Capulín y Lázaro Cárdenas.

3.7 La oferta de Servicios de los intermediarios financieros en la región

En el estado de Michoacán la agricultura sigue siendo uno de los rubros productivos de mayor importancia en el sustento del desarrollo económico estatal. A partir de la apertura comercial, en el país se ha venido dando el fenómeno de la tercerización de la economía; sin embargo, Michoacán ha realizado serios esfuerzos para seguir conservando una proporción importante de su producción interna dedicada a las actividades agrícolas y forestales. El subsector, en el año 2001, participó con el 12.9% en la conformación del Producto Interno Bruto Estatal. El suelo agrícola ocupa el tercer lugar de la superficie total del estado con el 20.9 %, le aventajan las actividades forestal y pecuaria con el 28.8% y el 43.2%, respectivamente. La siembra varía según el año agrícola y del total de la superficie agrícola, en los últimos cinco años se ha utilizado en promedio, el 76.23% de la superficie. En la producción agrícola se distinguen 5 cultivos como los de mayor importancia por su valor, siendo estos: maíz; sorgo, aguacate, trigo y caña de azúcar. En cuanto al volumen de la producción la caña de azúcar ocupa el primer lugar seguido del maíz, aguacate, sorgo y limón.

Es por ello, que los intermediarios financieros se hacen presentes, debido a que los productores no cuentan con el recurso económico para sembrar, y por ende recurren a los créditos agrícolas.

Además, en la región de Numanán, hay 4 intermediarios financieros que ofrecen su servicio de crédito a través de parafinancieras y también se dedican a la comercialización de granos a través del esquema de Agricultura por Contrato.

- ✓ Agrícola La Palma S.A. de C.V
- ✓ Agrícola el Greco S.A. de C.V
- ✓ Grupo NU-3
- ✓ Integradoras de Granos de Numanán S.A. de C.V.

Todos ellos comparten un objetivo en común que es vender sus productos, insumos agrícolas, por medio del crédito, además de acopiar la mayor cantidad de grano que sea posible en la temporada de cosecha.

3.8 Infraestructura

La mayoría de los intermediarios financieros de la región cuentan con oficinas y equipo de trabajo, Silos metálicos con capacidad mínima de 300 (trescientas) toneladas y hasta 5,000 (cinco mil) toneladas, Bodegas planas con capacidad mínima de 300 (trescientas) toneladas y hasta 10,000 (diez mil) toneladas. Y el equipo necesario para su operación.

- ✓ Energía: Subestación Eléctrica (acometida, transformador, planta de luz);
- ✓ Equipo de Pesaje: Báscula ferrocarrilera, báscula camionera de hasta 80 toneladas de capacidad, báscula de piso de hasta 1 tonelada de capacidad y báscula de paso;
- ✓ Manejo del Grano: Volcadores hidráulicos de tráileres, fosas de carga y descarga, succionador de granos, elevador de cangilones, transportadoras de granos (bandas, cadenas, helicoidales, rastras, paletas, entre otras) y bazookas.
- ✓ Conservación del Grano: Sistema de secado de granos, sistema de termometría, sistema de aireación, sistema de enfriamiento y equipo de laboratorio;
- ✓ Beneficio de limpieza, cribado, clasificación y envasado: tolva de descarga a granel, tolva de descarga para grano encostalado, cribado y aquintalado, sistema de pre-limpia, cribas para separación por calidades en las zonas de carga, cribadores portátiles, mesa de gravedad, pulidoras, ojo electrónico para selección de grano, encostaladoras y cosedoras.

CAPÍTULO IV

INTEGRADORAS DE GRANOS DE NUMARÁN S.A. DE C.V.

4.1 Historia

La historia de Integradoras de Granos de Numarán (INTEGRAN); comienza en el año de 2010, en ese entonces mejor conocida con el nombre de Forrajes San José. Sus cimientos se establecieron y a la fecha, INTEGRAN se ubica en Numarán, Michoacán, carretera La Piedad-Caparán km 13.5 frente a la escuela secundaria Vicente Guerrero.

Los ciudadanos Hugo Castillo López y José Castillo Echeverría, figuran como fundadores de este proyecto emprendedor, contando solamente con una camioneta y una revolvedora con capacidad de 500 kg por hora; gracias a su constancia y con el apoyo del gobierno federal para la construcción de silos; su capacidad para producir y aperturar nuevas unidades de negocio, incrementó considerablemente y actualmente, cuentan con una fuerza productiva de 26 colaboradores contratados de planta y 12 colaboradores más, contratados temporalmente. Ahora INTEGRAN, se dedica a la elaboración de alimentos terminados y concentrados para aves, cerdos y ganado; a la venta y compra de granos y semillas, es comercializadora de agroquímicos, fertilizantes y medicina veterinaria; además ofrece servicios especiales del cual son los que nos interesa agricultura por contrato y parafinanciera.

4.1.2 AGRICULTURA POR CONTRATO

La agricultura por contrato (AxC) consiste en un acuerdo entre agricultores y compradores: ambas partes acuerdan por adelantado los términos y condiciones que regirán la producción y comercialización de productos agrícolas. Estas condiciones normalmente especifican el precio que se debe pagar al agricultor, la cantidad y calidad del producto demandado por el comprador y la fecha de entrega a los compradores. El contrato también puede incluir información más detallada sobre el modo en que se llevará a cabo la producción o sobre si los insumos, como semillas,

fertilizantes y asesoramiento técnico, van a ser suministrados por el comprador. (UNIDROIT/FAO/FIDA, 2017)

Beneficios

La AxC puede servir para poner en relación a los pequeños agricultores con los compradores. Gracias a ella los agricultores pueden saber por adelantado cuándo, a quién y a qué precio van a vender sus productos, lo que les permite disminuir la incertidumbre propia de la actividad agrícola y planificar mejor su producción. También reduce los riesgos asociados a la fluctuación de los precios y puede servir de protección a los agricultores frente a las pérdidas derivadas de catástrofes naturales y el cambio climático, ya que pueden compartir dichos riesgos con el comprador por contrato. Cuando los compradores también facilitan el acceso a insumos, concepto que incluye el asesoramiento financiero y técnico, la AxC puede generar un aumento significativo de los rendimientos y beneficios.

Es decir, se promueve la celebración de contratos de compra-venta para las cosechas entre los productores y los industriales; asegurando el precio de las operaciones independientemente de las fluctuaciones en los precios de los mercados nacionales e internacionales.

Beneficios del Programa:

- ✓ Trato directo productor-INTEGRAN
- ✓ Fijar el precio de la cosecha desde el inicio del ciclo
- ✓ Garantiza un ingreso seguro por su cosecha
- ✓ Se reducen los riesgos ante la volatilidad de los precios
- ✓ Apoyo en la obtención de créditos
- ✓ Asesoría en la compra de insumos agrícolas
- ✓ Acceso a productos y servicios con nuevas tecnologías
- ✓ Seguridad en el pago

4.1.1 PARAFINANCIERA

A partir del año 2017 iniciamos operaciones de créditos con plazos a cosecha, bajo el esquema de parafinanciera con recursos del FIRA. Este tipo de esquemas permiten otorgar créditos de avío en determinados cultivos específicos que el FIRA apoya, con plazos mayores a los que pueden accederse a través de créditos comerciales directos. Y para el 2018, se empezó a operar con Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero.

4.2 Tipos de Crédito

Existen tantos tipos de créditos como las instituciones que los ofrecen. Cada uno de estos, están regidos bajo normas legales de comercio; sin embargo, lo importante es mencionar que actualmente el uso del crédito es generalizado; mencionaremos los créditos más utilizados en la región de Numarán y los créditos que otorga Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V.

Cuadro 6. Tipos de crédito que otorga INTEGRAN

Tipo de crédito	FIRA	FND	P.INTEGRAN
Avío y capital de trabajo	✓	x	✓
Prendario	✓	✓	X
Arrendamiento	✓	X	X
Reporto	✓	X	X
Préstamo quirografario	✓	X	X
Crédito de liquidez	✓	X	X
Crédito Refaccionario	✓	X	X
Factoraje	✓	X	X
Financiamiento rural	✓	X	X
Microcrédito	✓	X	X
Simple	X	✓	X
Cuenta corriente	X	✓	X

Fuente FIRA, tipos de crédito 2018

FND, tipos de crédito 2019

4.2.1 Habilitación o Avío y Capital de trabajo

Como Integradoras de Granos de Numarán, S.A. de C.V., también se dedica a la compra-venta de granos, el único crédito que otorga es la de habilitación o Avío y Capital de Trabajo debido a que los agricultores únicamente se dedican a los cultivos de maíz y trigo y estos están muy cerca.

Este tipo de crédito tiene por objeto la adquisición de capital de trabajo o para aplicarlo en gastos directos de la actividad productiva, es decir, el pago de jornales, la adquisición de semillas, la compra de alimentos para el ganado, la adquisición de vacunas para el ganado, pago de fletes, mantenimiento de plantaciones forestales o de frutales, compra de materias primas, entre otras.

De igual forma, está orientado a complementar los recursos necesarios para los procesos productivos, de transformación y comercialización de corto plazo. Se formaliza mediante un contrato de crédito, por medio del cual, el acreedor otorga una cantidad determinada de dinero a disposición de la parte deudora, quien se obliga a restituir las cantidades de que dispuso, más los intereses y comisiones.

El crédito se garantiza con las propias materias primas y materiales obtenidos, así como los productos que se adquieran, aun siendo éstos futuros. La aplicación, por lo tanto, va en relación directa a reforzar el capital circulante de una empresa con objeto de producir, transformar y comercializar bienes o servicios para su venta en el mercado.

El plazo máximo por ciclo o disposición es de 2 años, excepto los financiamientos destinados a la actividad comercial, que no deben exceder de 180 días. En el caso de capital de trabajo permanente, el plazo máximo es de 3 años y cuenta con dos modalidades Tradicional y Multiciclo:

Tradicional.- Enfocado al capital de trabajo, con un destino definido,

en cualquier actividad económica vinculada con el medio rural. Basado en el esquema convencional por un periodo o ciclo.

Multiciclo.- Enfocado a financiar clientes cuyas actividades de producción, están vinculadas al medio rural, se realizan durante ciclos o periodos consecutivos u homólogos. Dichas actividades se efectúan normalmente en una misma ubicación, superficie o instalaciones y podrán ser las mismas en forma consecutiva, o en otro caso, la actividad puede también cambiar o alternarse en condiciones similares de un ciclo a otro.

Con base en lo comentado, Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V. no otorga los demás créditos que las instancias financieras como FIRA y FND ofrecen, debido a que los agricultores solamente ocupan el crédito para la siembra de los cultivos antes mencionados y como los demás créditos tienen otra finalidad, entonces por eso no aplica en la empresa.

4.3 Proceso de Crédito

Cuadro 7. Proceso de crédito que sigue INTEGRAN

Proceso de crédito	FIRA	FND	INTEGRAN
Promoción	✓	✓	X
Instrumentación	✓	✓	✓
Solvencia del Acreditado	✓	✓	✓
Operación	✓	✓	✓
Supervisión	✓	✓	✓
Recuperación	✓	✓	✓

Fuente FIRA, tipos de crédito 2018

FND, tipos de crédito 2019

Promoción:

Como Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V., ya cuenta con una buena cartera de clientes, hoy en día ya no es necesario hacer promoción de su servicio de créditos; no obstante, la promoción solo se usó en los primeros ciclos debido a que apenas se estaba dando a conocer la empresa. FIRA y FND y las demás entidades financieras sí utilizan la promoción de su servicio ya que ellos ofrecen los demás tipos de créditos.

Instrumentación:

Todos los intermediarios financieros, tienen algo en común debido a que todos piden una serie de requisitos para poder ir integrando el expediente como: autorización de consulta de buró de crédito, solicitud de crédito, evaluación técnica, gravamen de las garantías, dictámenes jurídicos, contratos y pagares. En Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V., se piden esos requisitos debido a que tiene que seguir las mismas políticas de FIRA y FND, debido a que son las dos instancias financieras que le otorgan el crédito a la empresa.

Solvencia del acreditado:

En Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V., se hace una evaluación técnica, donde se tiene que medir la solvencia moral y económica, esto con la finalidad de saber si el agricultor quien está solicitando el crédito tiene la capacidad de pago.

Operación:

FIRA y FND y las demás instancias financieras, están obligadas a contar con un sistema de crédito donde tienen que registrar tanto los cargos y abonos del cliente. Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V., cuenta con un sistema de crédito llamado ContPaq Comercial que le permite, registrar los cargos de cuando un agricultor va a solicitar el crédito también permite sacar estados de cuenta y aplicar los abonos.

Supervisión:

Todos los intermediarios financieros al igual que Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V., tienen que supervisar que los créditos efectivamente sean destinados a lo establecido en los contratos. Dicha supervisión de se hace en campo y de gabinete.

En el de campo hay que supervisar y preguntarle directamente al acreditado final de cuantas hectáreas tiene sembrada independientemente del ciclo que nos encontremos también hay que verificar físicamente que los cultivos estén establecidos.

En cuestión a la revisión de gabinete, en éste se revisa todo el expediente del cliente, que va desde la solicitud hasta las firmas de contratos y pagaré.

Recuperación:

Es precisamente en esta etapa, donde se define el éxito de todo el proceso, ya que lo más importante no es la cantidad de dinero dispersada, sino su recuperación; en las instancias financieras como FIRA y FND, la forma de pago de sus clientes es a través de dinero (efectivos o transferencias); en cambio, en Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V., los acreditados pagan con el grano de su cosecha.

4.4 Garantías Crediticias que recibe Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V.

4.4.3 Garantía prendaria

Está constituida sobre un bien mueble para asegurar el cumplimiento de una obligación por parte del deudor. En caso de que éste no cumpliera, el acreedor tiene derecho a enajenar el bien y recuperar así, los fondos del crédito.

4.4.4 Garantía Hipotecaria

Es un derecho real que recae sobre un inmueble, constituido por convención entre las partes, por manifestación unilateral de voluntad, o por imperio de la ley, que permaneciendo en poder del que lo constituye, da derecho al acreedor para perseguirlo de manos de quien se encuentre y de pagarse preferentemente del producido de la subasta para cubrir con su precio el monto de la deuda.

4.5 Tasas de interés

Una tasa de interés es el costo por pedir un préstamo. Está expresada como un porcentaje del monto total del mismo. Si pides prestado dinero a cualquier institución financiera, pagarás intereses. El interés es básicamente el costo del dinero. Estás pagando por la capacidad de usar dinero que no es tuyo, por lo que los intereses son un incentivo para que las instituciones financieras presten dinero y una prima por el riesgo que corren al prestar. El cobro de intereses es una de las formas en que estas instituciones obtienen ganancias

El interés generalmente se calcula de dos maneras, dependiendo de si es un interés simple o compuesto.

El interés simple se calcula solo como un porcentaje de la deuda, mientras que el interés compuesto se calcula (generalmente cada mes) sobre el saldo total y el plazo que durará el préstamo.

En Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V, se aplica el interés compuesto ya que los ciclos agrícolas del cual financia son muy marcados y ya se sabe cuánto tiempo tardará el acreditado en pagar la deuda.

4.6 Clientes o Socios Comerciales

Proveedores

En Integradoras de Granos de Numarán, S.A. de C.V., un aspecto clave de estrategia es tener la capacidad de obtener la materia prima e insumos agrícolas en términos competitivos y ofrecer sus productos y soluciones para una siembra más

sustentable. Para ello, comparten las metas y desafíos con sus proveedores, involucrándolos en la búsqueda de alternativas que tengan un menor impacto ambiental y social. Busca como socios comerciales a empresas con un sólido historial de seguridad industrial, elevados estándares laborales y desempeño ambiental. En particular, colabora con sus proveedores para reducir los impactos ambientales.

Trabaja para asegurar que los proveedores sean seleccionados de manera justa y transparente, y para que las negociaciones en las que participa promuevan relaciones de largo plazo y beneficio mutuo. Una prioridad es que cumplan, como mínimo, con las normas locales y trabajen conforme a los estrictos estándares. Tanto sus clientes como proveedores de la empresa siempre buscan oportunidades para mejorar e innovar.

Clientes

Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V. busca garantizar la satisfacción de sus clientes y brindarles el mejor servicio en todas las áreas de negocio, al margen de dónde se encuentren ubicados. Debido a que sus necesidades varían dependiendo del mercado, la gestión de las relaciones con clientes están descentralizadas. Las operaciones de la empresa realizan con frecuencia encuestas de satisfacción de clientes a nivel local, con el propósito de conocer sus necesidades.

Con el propósito de que todos sus productos sean seguros, proporcionan a los clientes la información necesaria para que los usen adecuadamente. También los procesos de producción cuentan con certificación local, y la empresa tiene certificación ISO 9000, la norma de gestión de calidad reconocida internacionalmente.

Actualmente, en Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V., los mismos clientes son sus socios comerciales ¿Por qué? Muy fácil porque la empresa se dedica a otorgar créditos, compra-venta de granos, venta de agroquímicos y

además la venta de materia prima, micros, minerales, sorgo, maíz, trigo, alimentos terminados para aves, cerdos y ganado, donde los mismos clientes al que se le vende los productos para la siembra por medio del crédito, pagan dicho crédito con la venta de su grano a la empresa. Hoy en día INTEGRAN cuenta con 156 clientes o socios comerciales para el Ciclo P-V (Primavera-Verano) que es cuando los productores siembran Maíz o Sorgo, con una superficie aproximada de 1350 hectáreas de Riego y con 400 de temporal.

Para el ciclo O-I (Otoño-Invierno) la empresa cuenta con 122 clientes para el cultivo de Trigo con 1350 hectáreas.

4.7 Condiciones y características generales de las fuentes de financiamiento en México

Estudios del campo mexicano, en los tempranos 90's se proyectaba que la presencia del Estado-nación en el ámbito rural pasaría a un segundo plano, debido, a la privatización de paraestatales, particularmente porque se "retiraron" paulatinamente en la producción, comercialización y crédito; sin embargo, el apartado estatal, en la actualidad, no se ha retirado y sigue jugando un papel central en los procesos cotidianos de los diversos actores rurales (Financiera Rural, 2009).

Las empresas necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento; dichas estrategias, permiten abrir más mercado en otros lugares geográficos, aumentar la producción, construir o adquirir nuevas tecnologías.

En 2011, México ha otorgado aproximadamente un total de 13,501 millones de pesos en créditos de financiamiento por medio de la institución FIRA, para los agricultores y empresas agrícolas (FIRA, 2011).

En el 2007, de cuatro millones 67 mil unidades de producción con actividad agropecuaria o forestal, solo 159 241 unidades (4.2 %), a nivel nacional, reportaron haber obtenido crédito o préstamo o haber contratado seguro (Censo Agrícola, Ganadero y Forestal 2007). Los principales Estados que obtuvieron este servicio son: Sinaloa, Veracruz, Guanajuato, Jalisco, Nayarit y Oaxaca, con una participación del 50% de la contratación nacional.

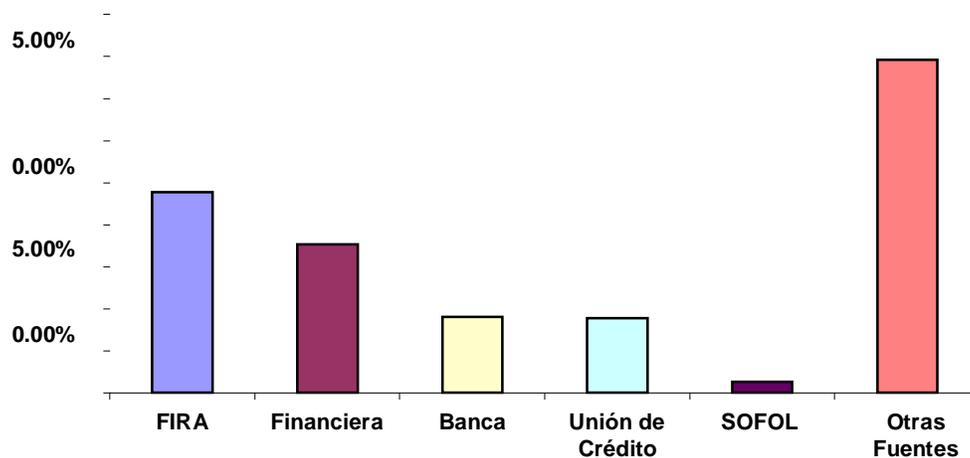


Figura 4. Fuentes de financiamiento rural en México

Fuente: censo Agropecuario 2007. INEGI.

De las 159,241 unidades de producción que recibieron recursos como financiamiento, destacaron las unidades que obtuvieron crédito de otra fuente (organizaciones de productores, cajas de ahorro, personales, etc.) con el 39.6%; mientras que otras instituciones crediticias mostraron los siguientes valores: el 23.8% de las unidades lo recibieron de FIRA; el 17.6% de Financiera Rural; mientras que el 9.0% de unidades de producción de la Banca Comercial; el 8.8% de uniones de crédito y el 1.2% de SOFOLES (Sociedades Financieras de Objeto Limitado).

4.7.1 Tipos de créditos otorgados en México

De 159,241 unidades de producción que recibieron financiamiento, se hizo a través de diferentes tipos de créditos: 104,987 fue préstamo a corto plazo, a través de avíos; 13,101 del tipo refaccionario; y 34,035 unidades, tipo de préstamos diferentes a los anteriormente mencionados. El total de unidades incluye aquellas que no especificaron el monto del crédito, porque, los parciales de los tipos de crédito no coinciden con el total INEGI, (2007).

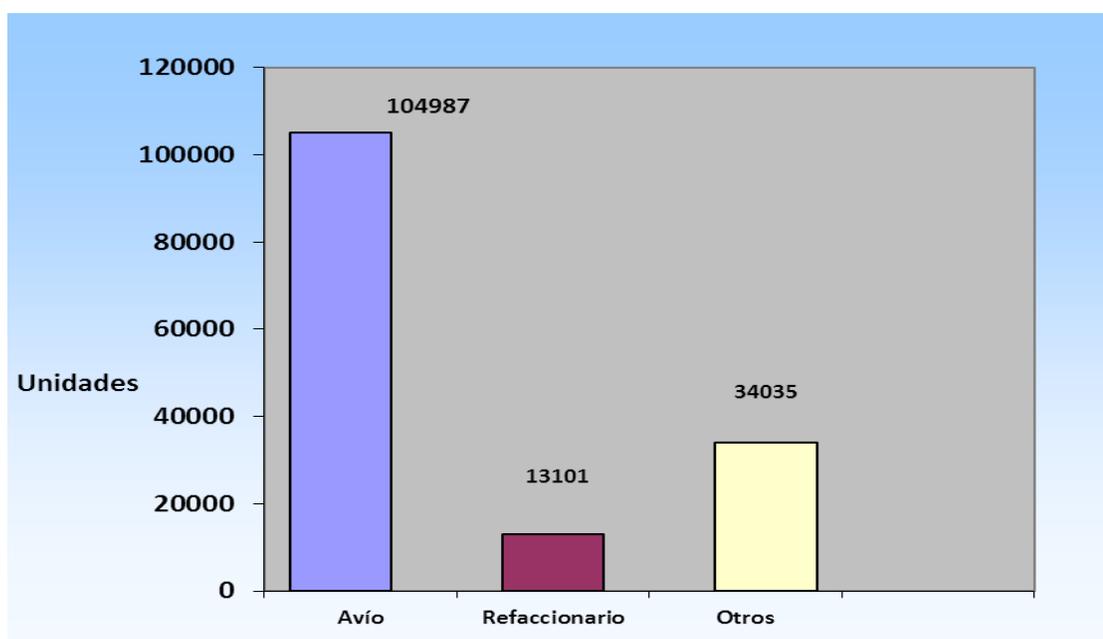


Figura 5. Unidades de producción que reportan financiamiento en México

Fuente: INEGI 2007

4.7.2 Integración en grupos para acceder a servicios o apoyos diversos

En la actualidad, el otorgamiento de asesorías para la elaboración de proyectos en la adquisición de tecnología, entre otros aspectos, representa un reto para los despachos calificados, ya que los agricultores se encuentran en bajos niveles organizacionales y en bajos niveles de capitalización.

A nivel nacional, solo el 2% del total de unidades de producción se integraron en grupo para acceder a algún tipo de servicio o apoyo; es decir 76 mil 48 unidades se

organizaron de esa forma, de las cuales, 12 mil 935 se integraron en grupo para obtención de crédito o para comercializar la producción: 9 mil 471 en sociedad de producción rural; 4 mil 372 en asociaciones agrícola local: 3 mil 534 en asociación ganadera local y 49 mil 834 de alguna otra forma de organización (INEGI 2007).

Es conveniente precisar que la suma de los parciales no es igual al otro, dado que una misma unidad de producción puede formar parte o estar integrada en más de un tipo de organización o asociación.

La actividad principal a la que se dedican estas unidades de producción, destaca la agricultura con 87.4% como actividad principal; con 7.7 para la cría y explotación de animales, mientras que, el corte de árboles y la recolección de productos silvestres, muestran cada una, un 0.1%; el restante 4.6% de unidades de producción, se dedican a alguna otra actividad (INEGI 2007).

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

Los intermediarios financieros se han convertido en el eje central para el desarrollo y crecimiento económico de la región de Numarán; por tanto, es de vital importancia que se asuma con el mayor grado de responsabilidad el análisis de información en busca de sólidas señales que les permitan tomar decisiones confiables, la evaluación adecuada del riesgo con el fin de mitigar la materialización de las pérdidas, ya que muchos agricultores no cuentan con garantías prendarias o hipotecarias para el crédito. Así mismo, nos damos cuenta que cualquier intermediario financiero siempre tendrá créditos disponibles para ofrecer al productor ya sea, corto o largo plazo, además de que se puede trabajar directamente con las instituciones financieras como lo es FIRA y la FND, siempre y cuando se cumpla con los requisitos solicitados.

No obstante, se puede decir, que los intermediarios financieros si son una alternativa para el Desarrollo Rural, pero el productor no puede seguir dependiendo siempre de un intermediario financiero ya que ellos lo hacen únicamente por negocio al igual que Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V., lo hace porque necesita organizarse para vender sus productos y servicios. Entonces a los productores les debe de servir y conocer cómo es que operan los intermediarios financieros para que les sirva como un entrenamiento para que después sean ellos quien los maneje y no sea otra persona quien se quede con las ganancias.

En este estudio se ha examinado la forma de operar que tiene Integradoras de Granos de Numarán S.A. de C.V., donde el proceso empieza desde la instrumentación debido a que ya se cuenta con mucha demanda de clientes que quieren y necesitan del financiamiento para poder sembrar, pero por cuestiones de garantías, o que estén Buro de Crédito, no es posible otorgarles el crédito. Por otro lado, en la zona Bajío específicamente en Numarán ya se sabe que la forma de pago de los agricultores es por medio del grano, donde al estar acreditado con la empresa,

automáticamente se entra al esquema de Agricultura por Contrato, donde la parafinanciera asegura el pago del crédito y el agricultor un mejor precio para su grano y como los intermediarios financieros de la región cuentan con centros de acopios habilitados para la compra de granos, siempre se llevan las ganancias, tanto en el grano como en los intereses que genera el crédito.

RECOMENDACIONES

De acuerdo a lo visto en la investigación se puede mencionar un sinnúmero de recomendaciones, pero las que sobresalen, debido a que son primordiales para el agricultor y el desarrollo rural, son:

- ✓ Con el objeto de potenciar el financiamiento orientado al desarrollo de actividades productivas del sector rural, es necesario que los programas de financiamiento promuevan, de manera coordinada, una cultura financiera entre productores del medio rural, incorporado en las pláticas de educación financiera, así como en folletos y eventos, los temas relacionados con las formas de acceder a los instrumentos financieros que ofrecen las diferentes instituciones de financiamiento.
- ✓ Reducción en las tasa de interés: a todos los intermediarios financieros, tratar de revisar y disminuir la tasa de interés que se les cobra a los agricultores ya son altas
- ✓ Organización de productores: para la región Bajío, se necesitan profesionales capaces de salir de su zona de confort es decir se atrevan a dejar sus lugares de origen y en verdad hagan Desarrollo Rural, organizando a productores y creando SPR (Sociedades de Producción Rural), debido a que al estar constituidos legalmente como personas morales, obtienen mayores beneficios ante las instancias financieras como FIRA y la FND, un ejemplo muy claro es que pueden obtener tasas de interés más atractivos, como los adquieren los intermediarios financieros.

RESUMEN

El objetivo principal del presente trabajo es describir y analizar una experiencia de integración productiva en apoyo al desarrollo rural, donde se promueve la participación de los Intermediarios Financieros en la producción y comercialización de granos en el municipio de Numarán, Michoacán

Según la concepción tradicional de la política, el único papel del crédito agrícola era el de aumentar la producción. Se le consideraba como un insumo productivo, necesario para la adquisición de otros insumos, y se pensaba que debía proceder principalmente fuera del sector. A la luz del generalizado fracaso de los programas de crédito agrícola dirigido al sector rural, dicho enfoque está siendo abandonado es por eso que hoy en día, las empresas como Integradoras de Granos de Numarán S.A. C.V. tienen un papel muy importante en el sector, ya que son empresas privadas y al mismo tiempo intermediarios financieros

Es por eso el incremento en la necesidad de financiarse con entidades financieras como lo es la FND (Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero) y FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura) para los debidos otorgamientos de créditos, para las siembras de los cultivos (maíz, sorgo y trigo de los agricultores de la región de Numarán, Michoacán. En este aspecto, los productores también son parte fundamental debido a que tienen que ser más eficientes para mejorar su producción, maquinaria y equipo, y sobre todo tener buena administración de los recursos económicos.

PALABRAS CLAVES: Intermediarios financieros, Entidades financieras, sector rural, FIRA, FND, productores, otorgamiento de créditos, recursos económicos.

BIBLIOGRAFÍA

- Cabello Aurora. 1999. Globalización y Liberación Financieras y la Bolsa Mexicana de Valores.
- Fernández y Fernández Ramón. 1977. Una estructura institucional ideal para el crédito.
- Greele 1990, Influencia de la metodología en el resultado de una investigación social.
- Hernández Lerma, Onésimo. 1979. Elementos de probabilidad y estadística. México, Fondo de Cultura Económica. 355 p.
- King, Robert G., and Ross Levine. 1993a. "Finance and Growth: Schumpeter Might be Right". Quarterly Journal of Economics; V.108-3 No, pp. 717-737.
- Mansell, C.C. 1995. Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. Editorial Milenio. Instituto Tecnológico Autónomo de México. 306 p.
- Martínez González Francisco. 2002 Evaluación del crédito Agropecuario en la banca de desarrollo. Monografía de licenciatura. Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro. Buenavista Saltillo, Coahuila, México.
- Mattos Luis, A. 1976. Clasificación y Conceptuación de los Intermediarios Financieros. Editorial Kapelusz. Moreno 372, Buenos Aires Argentina.
- Rangel, Héctor. 1996. "Algunos escenarios para las finanzas mexicanas en el marco del TLCAN", en: revista COBACH, núm. 16, agosto-septiembre. México, pp.28-31. (1997). Los intermediarios financieros no bancarios y el crecimiento económico. Tesis doctoral, División de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.
- Rodríguez, Marco. 2004. Modernización organizacional en la empresa agrícola mexicana. México. Universidad Autónoma de Sinaloa.

- Sierra, Francisco. 1998, Función y Sentido de la entrevista cualitativa en investigación social. En Galindo Cáceres J. (coord.), Técnicas de Investigación en sociedad, Cultura y Comunicación (pp. 277-354). Naucalpan de Juárez, México: Pearson Addison Wesley.
- Taylor S. J. Bogdan, R.- 1984, Introducción a los métodos cualitativos en Investigación. La búsqueda de los significados. Ed. Paidós, España pag-100-132.
- Yúnez, A., Cisneros, A. y Meza, P. 2013. "Situando la agricultura familiar en México. Principales características y tipología" Serie Documentos de Trabajo N° 149. Grupo de Trabajo: Desarrollo con Cohesión Territorial. Programa Cohesión Territorial para el Desarrollo. Rimisp, Santiago, Chile.

PÁGINAS DE INTERNET

- Bastiat, Frederic. 2011. Tipos de crédito o préstamos, obtenida el 28 de septiembre de 2011.
<http://es.tiposdecredito.org/credito/Cr%C3%A9dito>.
- FIRA. 2011. Tipos de crédito, obtenida el 28 de septiembre de 2011, de <http://www.fira.gob.mx/ProductosySolucionesXML/FondeoFira.jsp>
- FIRA. 2009. *Instituciones Financieras del Sector Público en el País*, http://dev.ico.org/event_pdfs/finance/FIRA_c.pdf, fecha de consulta, 29 de mayo de 2011.
- FIRA. 2011. El papel de FIRA en el desarrollo del mercado de asesoría y consultoría para la creación de proyectos de inversión y soluciones de negocios,
<http://www.fira.gob.mx/Files/07%20FIRA%20en%20el%20desarrollo%20del%20Mercado%20de%20Asesoría%20y%20Consultoría%20FJH>

Lv2%20(2).pdf, fecha de consulta, 29 de mayo de 2011.

FINANCIERA RURAL. 2011, crédito de habilitación o avió, obtenida el 29 de septiembre de 2011, de http://www.financierarural.gob.mx/Prog_prod_cred/productos/Paginas/HabilitacionoAvio.aspx

FND. 2018. Créditos y Programas de FND

<https://www.gob.mx/fnd/es/articulos/conoce-algunos-de-nuestros-creditos-y-programas?idiom=es>

Infoaserca. 2008. Padrón de Centros de Acopio Autorizados. Recuperado el 09 de abril de 2012 en:

http://www.infoaserca.gob.mx/programas/DRSon-20080527_03.pdf

Portal FIRA (2018), Créditos FIRA

<https://www.fira.gob.mx/Nd/FondeoFira.jsp>

Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera. (2007). Situación actual y perspectivas del maíz en México: 1996-2012. México.

Consultado el 18 de marzo de 2012 en:

http://www.campomexicano.gob.mx/portal_siap/Integracion/EstadisticaDerivada/ComercioExterior/Estudios/Perspectivas/maiz96-12.pdf

LEYES

Ley de Desarrollo Rural Sustentable DOF, (2019).

http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/235_120419.pdf

Ley de Instituciones de Crédito DOF, (2019)

http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/43_040619.pdf

Ley General de Títulos y Operaciones de crédito DOF, (2018).

http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/145_220618.pdf

ANEXOS

ENTREVISTA AGRICULTOR

Nombre(s)		Apellido paterno		Apellido materno	
Nombre del Entrevistado					
Edad (años)	Escolaridad Máxima	Genero		Años como productor	
		Mujer	Hombre		

1.- ¿Cuánta superficie usa para sembrar el cultivo del maíz?

Cantidad: _____ Hectáreas

1.1 Propia _____ Rentada _____

2.- De la superficie total propia. ¿Cuánta es?

Tipo	Cantidad	Unidad
.1 Ejidal?		Hectáreas
.2 Comunal?		Hectáreas
.3 Privada?		Hectáreas

3.- ¿Ciclos productivos que maneja?

(OI) Riego _____ (PV) Temporal _____ (OI+PV) Riego + Temporal _____

4.- ¿Qué proporción de sus ingresos son obtenidos de esta actividad?

1) El 100 %	2) La mitad	3) Una tercera parte	4) Autoconsumo
-------------	-------------	----------------------	----------------

4.1 ¿Obtiene otros ingresos ajenos a la actividad agrícola? No _____

Si _____ qué porcentaje: La mitad _____ Una tercera parte _____ Un 25 % _____

4.1 ¿A quién vende?

Intermediario _____

Tienda de la
 localidad _____ Mercados de abasto _____
 Realiza agricultura por
 contrato _____
 Vende a granel _____
 Su producto cuenta con marca
 propia _____
 Realiza una pignoración _____
 Otros _____

5.- ¿Pertenece a alguna organización legalmente constituida? No _____

Si						
Tipo de figura jurídica	.1 SPR	.2 Sociedad Cooperativa	.3 S.A.	.4 S.C.	.5 SSS	.6 Otra

6.- ¿Qué tipo de servicios recibe para incrementar la producción?

.1 Ninguno	.2 Compra de cosechas	.3 Venta de insumos
.4 Crédito	.5 Gestión de apoyos	.6 Asesoría, Capacitación y Asistencia Técnica
.7 Fondos de Aseguramiento	.8 Otros:	

6.1.- ¿Ha recibido alguna forma de financiamiento? Sí _____ No _____

Tipo: Avió _____ Hipotecario _____ Prendario _____ Refaccionario _____ Otro: _____

De que institución o dependencia: _____

8.- ¿Problemas que ha presentado a la hora de acceder a la fuente de financiamiento?

I) De Liquidez (explique)

II) De Garantía (explique)

III) Otros

9.- ¿Cuenta con un seguro agrícola para su producción? Sí _____ No

10.- ¿Cuáles el precio de venta (\$/ton)?

R _____

10.1 ¿Cuáles son los costos de producción por unidad de superficie (%/Ha)?

R _____

Datos de identificación del entrevistador

	Nombre(s)	Apellido paterno	Apellido materno
Nombre del Entrevistador			

ENTREVISTA FIRA Y FND

		Nombre(s)	Apellido paterno	Apellido materno
Nombre del Entrevistado				
Edad (años)	Puesto	Genero		Antigüedad en la instancia
		Mujer	Hombre	

1.- ¿Ciclos productivos que maneja?

(OI) Riego _____ (PV) Temporal _____ (OI+PV) Riego + Temporal _____

2.- ¿Tipos de crédito que ofrece?

Tipo: Avió _____ Hipotecario _____ Prendario _____ Refaccionario _____ Otro: _____

De que institución o dependencia: _____

3.- ¿Problemas que ha presentado de otorgar el financiamiento?

1) De Liquidez (explique)

2) De Garantía (explique)

3) Seriedad real a la hora del financiamiento por parte de la financiera (explique)

4) Otros

4.- ¿Por qué es obligatorio el seguro agrícola?

5.- ¿Cuáles son los requisitos más importantes para poder otorgar un crédito?

6.- Si un cliente no le paga ¿Qué proceso de cobranza sigue?

Datos de identificación del entrevistador

	Nombre(s)	Apellido paterno	Apellido materno
Nombre del Entrevistador			