

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA
“ANTONIO NARRO”

DIVISION DE SOCIOECONOMICAS



**EVALUACIÓN DE IMPACTOS DEL CAMBIO DE BANRURAL A FINANCIERA
RURAL EN EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN EL
MUNICIPIO DE PÉNJAMO, GUANAJUATO.**

POR:

LEONEL GARCÍA DÍAZ.

TESIS

PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA AGRICOLA Y AGRONEGOCIOS

BUENAVISTA, SALTILLO, COAHUILA, MÉXICO.

MARZO 2006

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA

“ANTONIO NARRO”

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA AGRÍCOLA

**EVALUACION DE IMPACTOS DEL CAMBIO DE BANRURAL A FINANCIERA
RURAL EN EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS EN EL
MUNICIPIO DE PÉNJAMO, GUANAJUATO.**

TESIS

POR:

LEONEL GARCÍA DÍAZ

**QUE SE SOMETE A CONSIDERACIÓN DEL H. JURADO EXAMINADOR COMO
REQUISITO PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**

LICENCIADO EN ECONOMÍA AGRÍCOLA Y AGRONEGOCIOS

A P R O B A D A

M.C. HERIBERTO Martínez LARA

PRESIDENTE DEL JURADO

M.C. ESTEBAN OREJÓN GARCÍA.

SINODAL

ING. HERIBERTO RÍOS TAPIA.

SINODAL

COORDINADOR DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS

M.A. EDUARDO R. FUENTES RODRÍGUEZ

BUENAVISTA, SALTILLO, COAHUILA, MÉXICO. MARZO 2006

AGRADECIMIENTOS

Le doy gracias a Dios por haberme dado la fortaleza y capacidad de seguir adelante, pero sobretodo agradecerle por concederme el honor y la oportunidad de haber terminado la licenciatura.

A mi alma mater quien me abrió las puertas para formarme profesionalmente y a quien siempre llevare su nombre con orgullo.

A MIS ASESORES:

Al M.C HERIBERTO MARTINEZ LARA por su valiosa colaboración y revisión realizada a este trabajo.

M.C. ESTEBAN OREJON GARCIA por su asesoría y por su ayuda y orientación en la culminación de este trabajo

ING. HERIBERTO RIOS TAPIA por su tiempo y disposición, para la realización de este trabajo.

A la Financiera Rural en Pénjamo Guanajuato, especialmente a Jesús Canchola por su apoyo y colaboración en la aplicación de encuestas y a todo el personal que en él labora.

A toda la generación "C" y especialmente a mis amigos con quienes compartí buenos y malos momentos durante mi estancia en la universidad, y no escribo nombres por no omitir alguno

A todas aquellas personas y profesores que de alguna u otra forma contribuyeron en mi formación profesional.

DEDICATORIAS.

A MIS PADRES:

ZENON GARCÍA TREJO
ZENAIDA DIAZ SIMON

Por su tolerancia, cariño, amor, comprensión son lo más valioso de mi vida y quienes hicieron posible y siempre me apoyaron hacer realidad mi sueño con tanto esfuerzo y sacrificio me dieron la mejor herencia que un hijo puede tener “la educación”

A MIS HERMANOS:

RUPERTO, DAMACENO, FÉLIX, DAVID Y ENRIQUE
MARCELINA, PAULINA Y LETICIA.

A ustedes que depositaron en mí su confianza, al terminar una etapa más de mi vida, deseo expresarles mis más sinceros agradecimientos por el amor que siempre me han demostrado, por el apoyo y fortaleza que me han brindado para enfrentar las dificultades, por compartir conmigo triunfos y fracasos a pesar de la distancia y por los momentos buenos y malos que hemos vivido juntos y porque sigamos manteniendo esa unidad familiar, les estaré por siempre agradecido.

A mis cuñados:

MARY, DIANA Y BYKY.
FABIÁN, PASCUAL y ÁLVARO.

A quienes les agradezco su comprensión y apoyo incondicional y por que siempre han demostrado ser parte de la familia. Y confío en que sigamos manteniendo esa bonita familia.

A MIS SOBRINOS:

ARELY, NAYELY, DANELY, DANIA, LEYVY y PAOLA.
ADÁN, MARTÍN, IRVING, MARCOS, EDGAR, ERIC Y AXEL.

Por su cariño, amor y ternura pero sobre todo por los momentos alegres que pasáramos juntos en esta bonita etapa de mi vida.

MUY ESPECIALMENTE A:
MARY.

De quien siempre estaré agradecido por su apoyo desinteresado e incondicional, quien siempre me aconsejo y me dio la mano cuando más lo necesitaba.

A MIS ABUELITOS:

Que con su amor y consejos supieron guiarme por el buen camino.

A todas aquellas personas que de alguna u otra forma contribuyeron en mi formación profesional gracias.

GRACIAS.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTOS

ÍNDICE DE CUADROS

ÍNDICE DE GRAFICOS

ÍNDICE DE FIGURA

INTRODUCCIÓN

I MARCO CONCEPTUAL Y METODOLOGÍA EMPLEADA.

1.1	Conceptualización de la evaluación.	15
1.2	Enfoque para la evaluación.	15
1.3	La evaluación como herramienta.	16
1.4	Evaluación del impacto.	17
1.5	Determinación de la muestra.	18
1.6	Instrumentos a aplicar.	20

II EL CRÉDITO AGROPECUARIO Y SU EVOLUCIÓN EN MÉXICO.

2.1	Antecedentes del crédito agropecuario.	22
2.2	Descripción del crédito agropecuario.	24
2.3	El crédito agropecuario y su evolución en México.	26
2.4	Objetivos del crédito agropecuario.	29
2.5	Características del crédito agropecuario.	30
2.6	Elementos del crédito agropecuario.	31
2.7	Quiénes participan en el proceso de crédito	32
2.8	Procedimiento para la asignación del crédito.	32

III	LA FINANCIERA RURAL Y SU OPERACIÓN	
3.1	Antecedentes de la transformación del Sistema Banrural a Financiera Rural.	35
3.2	Objetivos de la Financiera Rural.	37
3.3	Características generales y retos de la Financiera Rural.	38
3.4	Los productos de crédito.	39
	3.4.1 Los subproductos de crédito	45
3.5	Los programas de crédito	50
3.6	Lineamientos generales para el otorgamiento de créditos	58
3.7	Los Intermediarios Financieros Rurales.	66
3.8	Servicios que ofrece la Financiera Rural como Fiduciaria.	70
IV	CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MUNICIPIO EN ESTUDIO	
4.1	Aspectos generales del municipio en estudio.	71
4.2	Localización geográfica, extensión territorial y colindancias.	71
4.3	Calificación del suelo	72
4.4	Hidrografía y clima.	72
4.5	Estructura de la tenencia de la tierra.	73
4.6	Actividades económicas.	73
	4.6.1 La agricultura	73
	4.6.2 La ganadería.	74
	4.6.3 La industria	75
	4.6.4 Comercio y abasto.	75
4.7	Población económicamente activa por sector de actividad (PEA)	75

V	RESULTADOS Y EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LA FINANCIERA RURAL EN EL MUNICIPIO DE PENJAMO, GUANAJUATO.	
5.1	Perfil del beneficiario.	77
5.2	Operación del Banrural.	79
5.3	Operación de la Financiera Rural	83
5.4	Destino del crédito	86
5.5	Aspectos de la producción agrícola	87
5.6	Cambios en la productividad	88
5.7	Participación de la Financiera Rural en el otorgamiento de créditos.	90
	CONCLUSIONES.	93
	RECOMENDACIONES	95
	BIBLIOGRAFÍA	96
	ANEXOS	98

ÍNDICE DE CUADROS

1	Las diferencias entre Banrural y la Financiera Rural.	37
2	Población económicamente activa por sector de actividad (PEA)	76
3	Grado de escolaridad del productor en el municipio.	78
4	Figura jurídica del productor en el municipio.	79
5	Tiempo de gestión del crédito con Banrural.	80
6	El monto del crédito que contrataba en Banrural.	81
7	La tasa de interés que se manejaba en Banrural.	81
8	Situación de su crédito en Banrural.	82
9	Calificación de los trámites que se manejaban con Banrural.	83
10	Tipo de crédito que solicito en Financiera Rural.	83
11	Tiempo que transcurrió en la entrega del crédito.	84
12	El monto del crédito contratado en Financiera Rural.	85
13	Tasa de interés del crédito que maneja la Financiera Rural.	86
14	Tipo de cultivo con que cuenta el productor en el municipio.	86
15	Principal actividad a la que se dedica el productor en el municipio.	87
16	La situación actual del crédito en la Financiera Rural.	89
17	Calificación de los trámites en Financiera Rural.	90
18	Calificación de la participación de la Institución en el otorgamiento de créditos.	90

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1	Porcentaje estatal de la población ganadera por tipo de ganado 2000.	74
2	Distribución del comercio en el municipio	75

ÍNDICE DE FIGURA.

1	Ubicación geográfica del municipio de Pénjamo, Guanajuato.	72
---	--	----

INTRODUCCIÓN

Históricamente el Estado Mexicano ha buscado diversas estrategias para reforzar alternativas productivas para el campo bajo una perspectiva de equidad, competitividad y sustentabilidad.

Las políticas gubernamentales para la modernización del campo instrumentadas por el Estado durante los tres últimos lustros, buscan la reestructuración productiva y el cambio estructural de la agricultura mexicana, esto con el objetivo de lograr una mejor inserción en el proceso de globalización económica. Los ejes característicos de esta política han sido, principalmente, la apertura comercial y la reforma del Estado; medidas que se constituyen en fuente de desajustes para el campo mexicano, situación que se ve reflejada en los sistemas de producción y condiciones de vida de los habitantes de los ejidos y comunidades rurales del país, producto del proyecto modernizador aplicado por el gobierno de México.

En México se han creado diversas instituciones de otorgamiento de crédito, que proporcionan sus servicios al campo mexicano; sin embargo, la mayoría han fracasado rotundamente en el cumplimiento de sus objetivos; por lo contrario, se han dado profundos cambios en el sistema financiero para lograr, esencialmente, que se tenga una asignación eficiente de recursos y haya movilización del ahorro y capacidad para la inversión y capitalización del campo.

El campo, a través del gobierno, ha sido apoyado con dos instrumentos financieros: el subsidio y el crédito. El crédito es el instrumento financiero más recurrente que se utiliza.

Para hacer posible otorgar estabilidad y certidumbre al financiamiento del campo se requiere de la solidez de las instituciones financieras. Esta solidez se basa en la relación que tenga el crecimiento y la permanencia de sus recursos crediticios, con la responsabilidad de pago de los usuarios del crédito.

Sin embargo, debido principalmente a los altos costos operativos de dichas instituciones bancarias y a la naturaleza misma del sector rural, ha sido necesario adecuar y reformar las instituciones públicas orientadas al apoyo con financiamiento al campo.

Con lo anterior, se identificó la necesidad de adecuar y reformar las instituciones públicas orientadas al apoyo del financiamiento crediticio del campo y cambiar la figura bancaria por un órgano que resolviera la colocación de crédito con eficiencia, en apoyo al desarrollo productivo y a elevar la calidad de vida en la población del medio rural. Surge entonces, por decreto publicado en el DOF¹ del 26 de diciembre del 2002, la Financiera Rural como organismo público descentralizado de la administración pública federal, con personalidad jurídica y patrimonio propio.

A pesar, de que se modificó el sistema financiero, los productores han experimentado serios problemas para la adquisición de crédito. Ante esta problemática, la presente investigación se propone analizar el nivel de funcionamiento de la Financiera Rural a fin de valorar en qué grado esta cumpliendo con sus objetivos y como está impactando en el sector agropecuario de Pénjamo, Guanajuato.

Los objetivos que se persiguen con la investigación son:

- Evaluación de impactos del cambio de Banrural a Financiera Rural en el desarrollo de las actividades económicas rurales en el municipio de Pénjamo Guanajuato.
- Analizar el nivel de funcionamiento de la Financiera Rural, a fin de valorar en que grado esta cumpliendo con sus objetivos.
- Analizar la problemática que enfrentan los productores para la solicitud del crédito.
- Analizar la participación y perspectivas de la Financiera Rural en el municipio de Pénjamo, Guanajuato.

Hipótesis

¹ DOF. Diario Oficial de la Federación.

La Financiera Rural, no tiene las bases sólidas que garanticen la estabilidad y certidumbre al financiamiento del campo en Pénjamo, Guanajuato.

La investigación se estructura en cinco capítulos: en el primero, se identifica los enfoques para la evaluación, la evaluación como herramienta, determinación de la muestra y finalmente los instrumentos que se aplicaron para recabar la información; en el segundo, se abordan los elementos más generales del crédito agropecuario y su evolución en México, poniendo mayor énfasis en los objetivos, características y quiénes participan en el proceso de crédito entre otras; en el tercero, se realiza una descripción mas detallada de la Financiera Rural sobre sus objetivos, tipos de crédito y programas, y en general, sobre los lineamientos que se requieren para la solicitud del crédito y finalmente sobre la importancia de los Intermediarios Financieros Rurales; en el cuarto, se exponen los aspectos mas generales del municipio en estudio (localización geográfica, clasificación del suelo, clima, etc.) y finalmente sobre las actividades económicas a las que se dedican los habitantes del municipio; en el quinto, se describen los resultados obtenidos por las encuestas aplicadas de la evaluación de la Financiera Rural; por último, se incluyen las conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.

Con esta investigación se pretende que sirva para mejorar su funcionamiento, para que los responsables de la operación de este tipo de instituciones pongan mayor interés para su mejoramiento y aplicación, incluyendo el gobierno federal, estatal y municipal para que fortalezcan y diversifiquen sus políticas de financiamiento hacia el campo. Por el contrario seguirán reproduciendo esquemas paternalistas.

En términos generales, considero que las políticas gubernamentales de financiamiento hacia el campo, deben tener una relación directa con las necesidades del campo mexicano.

I. MARCO CONCEPTUAL Y METODOLOGÍA EMPLEADA

Este apartado hace referencia sobre los elementos teóricos de evaluación, pero sobre todo, se pone mayor en énfasis en la determinación de la muestra y el método que se utilizó para recabar la información necesaria para la presente investigación.²

1.1 Conceptualización de la evaluación.

La evaluación de los avances de una institución se basa en tener medios de control en todas sus fases de desarrollo, y explicar las causas de las discrepancias entre las metas esperadas y las obtenidas; y hacer, efectiva las responsabilidades funcionarias.

La manera más tradicional de entender la evaluación de resultados, ha sido considerarla como la última fase del ciclo de la política social que permite conocer el grado de cumplimiento de las metas.

1.2 Criterio y enfoque de la evaluación

Existen varios criterios que sirven para llevar a cabo las evaluaciones. De manera ilustrativa se puede señalar algunos de ellos: la eficiencia, la eficacia, la efectividad, la equidad, el impacto social, el costo – efectividad, el costo – beneficio, la satisfacción de los beneficiarios, el acatamiento de las normas y reglas legales en su implementación, entre otros. Cada uno de ellos hace que las preguntas centrales que se trata de responder requiere de un enfoque un tanto diferente para hacer la investigación y señalar factores relevantes en su implementación.

Para la evaluación de una institución existen diferentes enfoques los cuales se describen a continuación:

²Este apartado se baso en el Manual Para la evaluación de instituciones de Desarrollo Rural, Horacio Santoyo, Pablo Ramírez y Murrari Sabedra.

- La evaluación como cumplimiento de metas. Este es el enfoque tradicional de la evaluación, que más que un enfoque, es un tipo de evaluación con base explícitamente en evaluar hasta que punto la institución alcanzó los objetivos y metas planteadas. Un enfoque con esta simplicidad termina con cifras específicas generalmente expresadas en porcentajes de las metas alcanzadas.
- La evaluación como la búsqueda del valor o merito. Este es el enfoque más general y está presente en todo tipo de evaluaciones. Con este enfoque se trata de responder preguntas concretas con respecto a los objetivos y metas alcanzadas por la institución, o sea, su impacto sobre la realidad en que se trata de inducir, no se compromete explícitamente sobre los objetivos para evaluar.
- La evaluación como la aplicación de los métodos de investigación social. Este es un enfoque muy diferente que encasilla a la evaluación en una investigación científica. Las preguntas a responder se transforman en hipótesis a comprobar. Probablemente la metodología de recopilación de información sea muy parecida. Sus resultados tienden a ser conclusiones científicas de vigencia universal.

La evaluación de una institución es importante para realizar decisiones, clarificar opciones, identificar mejoras, avances y para proporcionar información que mejore su funcionamiento.

1.3 La evaluación como herramienta

Una forma renovadora de entender la evaluación es concebirla primordialmente como un poderoso instrumento para mejorar el desempeño de la institución, como una instancia de aprendizaje que permite rediseñar y mejorar sus funciones en nuevos ciclos de la política social; y, por lo tanto, se concibe como condición necesaria para mejorar y perfeccionar su cumplimiento actual y futuro de la institución, y en este sentido, presenta los siguientes rasgos:

- Es una actividad tendiente a comparar los resultados obtenidos de la institución frente a las metas y objetivos previstos, apoyándose en el análisis de la información que le suministra el seguimiento.

- La evolución implica la noción de juzgar el valor e impacto de alguna acción e identificar las causas que determinan las desviaciones a los objetivos y metas establecidas.
- La evaluación esta encaminada a dar respuesta a diversos cuestionamientos como: ¿Con que grado de acierto se esta cumpliendo las metas establecidas?, ¿Se debe ampliar, consolidar o cancelar determinada acción?, ¿Se está actuando en coherencia a las necesidades y potencial de la región?, ¿Se está actuando de acuerdo a los objetivos y lineamientos de la institución?

1.4 Evaluación del impacto.

A este tipo de evaluación, corresponde la presente investigación considerando que tiene como propósito fundamental evaluar el desempeño de la Financiera Rural en el nivel de colocación de los créditos y su impacto en el desarrollo agropecuario de Pénjamo, Guanajuato.

En el desarrollo de la evaluación, un avance sobre el estudio de logro de metas constituye la evaluación de impactos, misma que forma parte, o está inmersa dentro de lo que es una evaluación global. Intenta estudiar los efectos que se hayan producido en una población objetivo o en una situación determinada. No solo se busca determinar si las actividades se han realizado sino comprobar los resultados finales que se esperaban, se han logrado.

Por lo tanto, este estudio se concentra en identificar, en que medida han cambiado las condiciones de los grupos – objetivo o de la comunidad como resultado de un conjunto de actividades; y en que medida, los cambios han ocurrido en la dirección deseada.

A través de la evaluación de impacto, se puede estudiar también, si el resultado final hubiese sido el mismo o parecido de no haber existido la institución; Además, si la institución ha producido, al mismo tiempo resultados esperados y no esperados, sean estos de carácter positivo o negativo.

Un punto inicial para la evaluación de impactos, es la identificación de una o más medidas de resultados que reflejen adecuadamente las metas finales de la institución, lo cual constituye un asunto crítico para el estudio. Dichas medidas deben ser lo suficientemente sensibles para indicar los cambios en la institución.

Al intentar medir los impactos, se debe examinar si es posible hacer una medición directa en virtud de que puede ser muy difícil de realizar en términos técnicos, y costosa, en términos financieros. En estos casos, se recomiendan las medidas indirectas que constituyen una buena aproximación de las directas. A estas medidas indirectas se les conocen como “indicadores” y se espera estén estrechamente vinculadas a las medidas directas. Aunque los indicadores son más económicos y fáciles de obtener, su construcción – aspecto clave de la investigación- es un trabajo muy delicado pues no existen maneras codificadas de establecerlos, y tanto su construcción, como cualquier decisión al respecto, tienen un carácter arbitrario, pues es necesario hacer uso de supuestos que no puedan ser confirmados.

1.5 Determinación de la muestra

Dado que se conoce el universo de trabajo que esta integrado por 380³ beneficiarios que atiende la Financiera Rural en el municipio de Pénjamo, Guanajuato. Resultaría muy costoso en términos monetarios y de tiempo, realizar un censo, por lo que, se procedió a determinar una muestra representativa del universo.

El muestreo es la técnica de selección de una muestra representativa del universo de estudio, lo que nos permitirá conocer algunas propiedades del universo donde se obtiene y no tendremos que estudiar exhaustivamente a todos los elementos que lo componen; lo que ahorrará, tiempo y recursos en la recopilación de la información.

La determinación del tamaño de la muestra debe ser representativa de la población sujeta de estudio, para la cual se determinó un diseño que satisfaga las

³ Los 380 beneficiarios es el total de clientes que atiende la Financiera Rural, según datos de la misma institución.

condiciones básicas de precisión y confiabilidad; tomando en cuenta, la dispersión regional y homogénea de los productores.

Se consideró que el diseño del tamaño de la muestra tenga una probabilidad del 95% y que el intervalo contenga los parámetros sujetos de estudio y los estimadores de la muestra no tengan una diferencia mayor al 5 % de los parámetros de la población.

Con lo anterior, se busca que el nivel de confianza de la muestra sea un reflejo real del universo sujeto de estudio, ya que entre más nos acerquemos a la unidad en el nivel de confianza, más confiabilidad nos darán los parámetros. En cuestión con el error de estimación o sea, la distancia entre una estimación y el valor de los parámetros, este tiene una relación inversa al nivel de confianza, ya que entre menor sea el error de estimación, menor diferencia se obtendrá entre la estimación y el valor de los parámetros.

La determinación de la muestra se hizo en base a la formula siguiente.

$$n = \frac{Z^2 pqN}{NE^2 + Z^2 pq}$$

Donde:

n= Es el tamaño de la muestra; (hace referencia de una parte de la población la cual va hacer estudiada para arrojar las características de la población total en su conjunto)

Z= Es el nivel de confianza;(para este caso (95%=1.96)

P= Es la variabilidad positiva; (50%)

q= Es la variabilidad negativa; (50%)

N= Es el tamaño de la población; 380

E= Es la precisión o el error; (5%) este se utiliza para comparar la precisión del muestreo aleatorio simple con otros métodos, estimando el tamaño de la muestra que se necesita en una encuesta.

Para la presente investigación se obtuvo la siguiente muestra, para determinar el número de encuestas a aplicar.

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)(380)}{(380)(0.05)^2 + (1.96)(0.5)(0.5)} = 191$$

Después de haber aplicado la fórmula resultaron seleccionadas 191 personas a encuestar, sin embargo, se aplicaron 200 encuestas, ya que esto da mayor seguridad y confiabilidad en los resultados.

Una vez que se determinó el tamaño de la muestra y derivado del apoyo recibido por parte de la Financiera Rural, se aplicaron las encuestas en las oficinas de ASEAGRO, S.A. de C.V., organismo que opera como Intermediario Financiero Rural en el municipio de Pénjamo. Este apoyo permitió eficientar el tiempo y la reducción de costos de traslado a cada una de las comunidades que se encuentran dispersas por el municipio. Esta organización trabaja con el mayor número de productores que solicitan créditos a la Financiera Rural lo que facilitó la aplicación de 200 encuestas.

1.6 Instrumentos a aplicar

Una vez que se determinó el tamaño de la muestra, el siguiente paso fue la definición y la elaboración de los instrumentos a aplicar para la recopilación de la información de campo, la cual se recabó a través de entrevistas y encuestas.

Entrevista a beneficiarios de la Financiera Rural: Esta se realizó con el propósito de obtener información directamente de los beneficiarios relacionados con la gestión de sus créditos, como son trámites, requisitos, tiempos, etc.

Entrevista a los responsables de la operación de la Financiera Rural: Esta tuvo como propósito identificar desde la perspectiva oficial los efectos de la Financiera Rural en el municipio de Pénjamo.

La encuesta: Esta se diseñó tomando como base los objetivos de la investigación, para tal efecto, se elaboró un cuestionario, en donde las preguntas se formularon por escrito y fueron estructuradas en función de la información requerida. Las preguntas que conformaron la encuesta fueron estructuradas de tal forma, que se podían obtener respuestas precisas, por lo que, se le proporcionaban diferentes alternativas de respuesta al entrevistado. Las entrevistas y encuestas fueron aplicadas directamente por el tesista.

Finalmente, la información se sistematizó en formato excel, de tal manera que nos permitiera organizarla en base a los propósitos de la investigación, por lo que se diseñaron cuadros de salida para facilitar su análisis.

II. EL CRÉDITO AGROPECUARIO Y SU EVOLUCIÓN EN MÉXICO.

Este apartado se desarrolla desde los antecedentes del crédito agropecuario, así como, la evolución que ha tenido en México, poniendo mayor importancia en sus objetivos, características, elementos y quienes participan en el proceso de operación ⁴

2.1 Antecedentes del crédito agropecuario.

La historia nos ha reflejado que la participación del crédito en la época de la colonia, ha sido nula, ya que ésta actividad no fue la más importante sobre todo para los españoles que se dedicaron más a la minería; sin embargo, para los indígenas si era de gran importancia la explotación de la tierra y requerían de fuentes de financiamiento las cuales no existían en esa época. A los españoles no les interesaban que los indígenas tuvieran algún ascenso social ó económico por lo cual se dedicaron a explotarlos de una manera irracional a través de ciertos establecimientos dedicados a la usura y al agiotismo. Después de la época de la independencia, el campo mexicano estuvo desolado por mucho tiempo, ya que la mayoría de los indígenas se enrolaron en una lucha cuyo objetivo era alcanzar la libertad en forma plena descuidando la principal actividad que era la agricultura. Fue hasta la época del porfiriato en que se logra un prologando periodo de paz y consolidación económica y social. En esta época la prioridad más importante fue el comercio dejando en segundo nivel de importancia a la agricultura, a pesar de que existían Bancos hipotecarios y refaccionarios que solo servían para apoyar las actividades comerciales.

El medio rural no podía quedar sustraído a las convulsiones internas y a la escasez de dinero, la falta absoluta de crédito, el despoblamiento de los campos por las levas que en lugar de conducir el adelanto de la producción agropecuaria del país, provocaron un lamentable estancamiento y en ocasiones una regresión.

⁴ Citado por Albornoz Álvaro. 1966, Trayectoria y ritmo del crédito agrícola en México. Albornoz de la Escosura Álvaro. 1977, Crédito agrícola por niveles de desarrollo.

El movimiento armado de 1910 que sacude hasta sus cimientos el andamiaje social, político y económico del país no podía quedar al margen de estos factores mediatos de inconformidad, generando los primeros ordenamientos legales en cuestión de crédito agrícola. Proporcionar crédito al campo en montos y condiciones adecuadas ha sido preocupación permanente en todos los gobiernos post-revolucionarios.

En una primera etapa, de 1926 a 1955, se crean el banco nacional agrícola y ejidal, que inicia sus operaciones otorgando créditos de avío y administrando fideicomisos para infraestructura, especialmente orientados a apoyar el desarrollo en las áreas de riego. Se crea así mismo, los fideicomisos en el Banco de México para impulsar la agricultura, la ganadería y la avicultura, a través de recursos de fuentes internacionales de financiamiento, para proveer el crédito refaccionario y agroindustrial y complementar el crédito oficial con participación de la banca comercial.

En la segunda etapa, que abarca el periodo comprendido entre 1956 a 1975, se incorporaron los créditos refaccionarios y los agroindustriales; nace el banco nacional agropecuario y se faculta a los Bancos para constituir bancos regionales.

La tercera etapa se inicio en 1976 con la promulgación de la ley general de crédito rural, que reorienta las estrategias de la política financiera de fomento agropecuario hacia el desarrollo intensivo de áreas de temporal y la atención de zonas marginadas.

Operativamente, se fusionan las principales instituciones bancarias de BANRURAL y se crean nuevos fideicomisos para la atención de necesidades específicas.

2.2 Descripción del crédito.

Salvat (2002), define el crédito como “el intercambio de un bien presente por otro futuro; o, dicho de otro modo, “el intercambio de un bien disponible por la promesa de una futura contraprestación”.⁵

Uno de los principales problemas en el medio rural, es el otorgamiento de crédito, el cual requiere de mucha atención y cuidado al momento que se otorgue, pues quien lo conceda deberá analizar con gran precisión la capacidad de pago, solvencia moral y económica, la finalidad de este y otras normas que reglamentan su operación.

Es importante analizar que el crédito que otorgue la institución, se emplee para fines productivos, ya que con esto, el acreditado acrecentará sus recursos y podrá a la vez liquidar el capital e intereses a la institución.

En el “Manual Del Funcionario Bancario”, el autor refiere que el “crédito puede clasificarse en cuatro grupos:

- Atendiendo al sujeto a quien se otorga, el crédito se divide en crédito privado y crédito público.
- Según el destino que se da al crédito, se clasifica en crédito a la producción y crédito al consumo.
- De acuerdo con las garantías que aseguran su recuperación, puede ser crédito personal o crédito con garantía real, y
- Por el plazo al que se concerta, puede ser crédito a corto, mediano y largo plazo.”⁶

El crédito privado se refiere esencialmente al que esta dirigido a particulares o entre ellos mismos; en tanto que el público, se refiere a que los gobiernos municipal, estatal o federal administran los recursos del pueblo a través de una instancia del propio gobierno o de un intermediario financiero.

⁵Citado en Salvat S.A. de ediciones, Pamplona, España. 2002. Enciclopedia Salvat monitor, tomo IV. Pág. 45

⁶Banco de México, S.A. Manual sobre la reconversión del proceso de crédito, México, D.F. 1994.

El crédito a la producción es el que está destinado a fomentar el desarrollo productivo; si éste, es empleado adecuadamente se obtiene resultados favorables tanto para cubrir el importe como el interés, además de que incrementa el patrimonio del acreditado; este, se subdivide a la vez en crédito a la agroindustria, agricultura y ganadería.

Por lo que se refiere al crédito al consumo, éste se destina a satisfacer las necesidades de consumo del acreditado; o sea, a fomentar el comercio quien vende directamente al consumidor. Por ejemplo, a las tiendas de agroquímicos y fertilizantes.

El crédito personal está fundamentado en el propio sujeto de crédito; es decir, está centralizado en la solvencia moral y económica, y capacidad de pago que éste pueda tener mientras; que el crédito real, está basado en las garantías fiduciarias que quedan al amparo de un contrato o fideicomiso de garantía.

En lo que se refiere a que si un crédito es a corto plazo o largo plazo, depende mucho de la institución y la finalidad que éste persigue. El crédito a largo plazo requiere por su cuantía, más tiempo para su liquidación, mientras que el crédito a corto plazo en la mayoría de los casos, no excede de un año.

Según Jorge Saldaña Álvarez, “El crédito puede precisarse como un atributo o analizarse como un acto”.⁷ Como atributo, se refiere a la reputación de solvencia y cumplimiento de una persona con respecto a otra a un compromiso contraído, es decir, es reconocido por los demás. El propio Saldaña refiere que “el concepto del crédito como atributo es estático, ya que como una cualidad de un sujeto no implica ningún hecho”.

Como acto, el mismo autor lo refiere como “una relación socioeconómica que se ejercita en medios civilizados y que consiste en que las instituciones permitan a otros el aprovechamiento temporal de sus bienes”.

⁷ Citado en Saldaña Álvarez J. Manual de funcionario Bancario, México, D.F. 1995. Pág. 9

Como atributo y acto, el crédito a fin de cuentas existe cuando las cualidades de solvencia son suficientes para que se le confíen a un individuo, el capital en el presente, a cambio de otros tanto en el futuro.

Para la presente investigación, podemos entender por crédito, la cantidad de dinero, o cosa equivalente que el acreditado recibe para acrecentar sus recursos, demostrando capacidad de pago y uso adecuado en los recursos para liquidar el capital e intereses al acreditante.

Finalmente lo que persigue el crédito, es apoyar en forma adecuada la reestructuración productiva y el cambio estructural de la agricultura mexicana; ésto, con el objeto de lograr una mejor inserción en el proceso de globalización económica.

2.3 Evolución del crédito agropecuario en México.⁸

En 1926 se creó el **Banco Nacional de Crédito Agrícola, SA**, cuya misión consistía en canalizar el crédito en forma exclusiva a sociedades cooperativas agrícolas y no a productores individuales.

La reorganización del sector campesino contempló la redistribución de la propiedad territorial, propiedad que para su adecuada explotación requería de apoyo financiero. Así, el Gobierno Federal se enfrentó a la necesidad de establecer un instrumento que atendiera de manera eficiente a ese sector de la población, a pesar de que en aquel entonces no se concebía a un banco que realizara operaciones con fines sociales.

Con la publicación de la ley de Crédito Agrícola, en marzo de 1926, se creó el Banco Nacional de Crédito Agrícola, al que se le encomendaría proporcionar los fondos necesarios para que los pequeños propietarios pudieran cultivar sus

⁸ Para este apartado se retomaron los siguientes autores, Albornoz Álvaro. 1966, Trayectoria y ritmo del crédito agrícola en México.
Albornoz de la Escosura Álvaro. 1977, Crédito agrícola por niveles de desarrollo.
José Hinojosa Ortiz. 1990, Marco Jurídico del crédito rural, Historial legislativa del crédito rural, Ley organica del sistema Banrural, Ley organica de la Financiera Rural y Ley general del credito rural.

tierras, a través de un sistema de crédito que promoviera los principios del cooperativismo.

En 1935 fue creado el **Banco Nacional de Crédito Ejidal, SA**, como una entidad que debía otorgar crédito fundamentalmente a través de Sociedades Locales de Crédito Ejidal por encima del ejidatario en lo individual. Como el Banco Nacional de Crédito Agrícola se estableció en beneficio de pequeños propietarios únicamente, mediante la Ley de Bancos Agrícolas Ejidales del 16 de marzo de 1926, se autorizó a la Secretaría de Agricultura y Fomento, fundar bancos agrícolas ejidales en los Estados de la República, con el fin de facilitar el crédito para el fomento de sus explotaciones y mejoramiento de sus hogares, a los poseedores de parcelas ejidales que se organizaran en forma cooperativa, conforme a las disposiciones de la propia Ley.

Los bancos ejidales, creados en marzo de 1926 y puestos en liquidación en 1931 y los bancos regionales dependientes del Banco Nacional de Crédito Agrícola, que operaron entre 1931 y 1934 para volver a aparecer años más tarde, son algunos de los ejemplos del vasto y complejo sistema que se fue formando alrededor de las entonces dos principales instituciones del crédito al campo. Como parte fundamental de tal sistema, deben considerarse las sociedades locales y regionales, las uniones de sociedades, las cooperativas de crédito y los demás entes con personalidad jurídica propia, que fueron precisamente los sujetos beneficiarios.

Seis años más tarde, en diciembre de 1961, se publicó la Ley del Seguro Agrícola, Integral y Ganadero que sistematizó una serie de preceptos y ordenamientos que ya formaban parte de la cultura del crédito agropecuario. Su principal institución operativa fue, desde ese momento, la Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, S.A. (ANAGSA), un nuevo organismo auxiliar dentro del creciente y complejo sistema de crédito rural.

Después de casi una década de operación el 8 de marzo de 1965 se publicó el Decreto que ordenó la creación de un tercer banco para el sector rural: el Banco Nacional Agropecuario, S.A. de C.V. Su objetivo fundamental y específico era

llevar a cabo, "en el menor tiempo posible", la descentralización del crédito agropecuario a través de instituciones regionales autónomas. Se trataba originalmente de un banco de "segundo piso", esto es, una institución que no trataría en forma directa más que con los bancos que operaban en el sector rural; el nuevo banco, además, supervisaría estrechamente la aplicación y resultados económicos de los créditos autorizados. Sin embargo, nunca opero como Banco de segundo piso y solo pasó a ser un tercero más, duplicando funciones como los otros dos.

Las tres instituciones mencionadas cumplían con el objetivo fundamental para el que fueron creadas: financiar las actividades de producción agropecuaria. Sin embargo, en los últimos años y debido al crecimiento del sector primario, se hizo patente la necesidad de unificar las políticas de instituciones cuyos propósitos eran muy semejantes y atendían prácticamente a la misma clientela. Por ello, se decidió manejar el apoyo crediticio al campo con criterios uniformes, para evitar duplicidad de funciones y la competencia entre instituciones del sector público. En el mes de enero de 1975, por disposición presidencial se unificó la dirección de los bancos, para que un director general coordinara las tres instituciones existentes.

En 1975, mediante la fusión de los Bancos Agrícola, Ejidal y Agropecuario se consolidó el **Sistema Banrural**.

En julio del mismo año, por decreto presidencial se dispuso la integración de un nuevo Sistema de Crédito Rural que sustituiría a los tres que venían funcionando. Este Sistema estaría constituido por un Banco Nacional de segundo piso que apoyaría a doce bancos regionales distribuidos en la República. De esta manera, se aprovecharon los siete bancos del sistema agropecuario, los cuatro del sistema ejidal y se creó uno nuevo.

Bajo la perspectiva de la planeación integral que BANRURAL auspició en el campo desde sus inicios, el Sistema prestó servicios complementarios al crédito con el propósito de garantizar su mejor utilización entre los beneficiarios. El fomento a la organización económica de los diferentes sujetos de crédito, su

capacitación para la producción agropecuaria, el apoyo comercial para la adquisición de insumos y bienes de capital y venta de sus productos sin intermediación, fueron actividades cotidianas de BANRURAL desde 1976 hasta 1988.

Sin embargo, debido principalmente a los altos costos operativos de dichas instituciones bancarias y a la naturaleza misma del sector rural, fue necesario adecuar y reformar las instituciones públicas orientadas al apoyo del financiamiento crediticio del campo a través de crédito. Esta vez, se conforma la **Financiera Rural** como organismo público descentralizado, la cual se crea por Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación de fecha 26 de diciembre de 2002.

2.4 Objetivos del crédito agropecuario⁹.

Una vez constituido el sistema oficial de crédito rural se determinaron las funciones de banca de desarrollo para lo cual se le marcaron los siguientes objetivos:

- Procurar que los apoyos y recursos que canalicen, propicien el desarrollo integral de los productores acreditados.
- promover y realizar proyectos que tiendan a satisfacer necesidades del sector rural en las distintas zonas del país o que propicien el mejor uso de cada región.
- Promover el desarrollo tecnológico, la capacitación y el incremento de la producción y la productividad de las empresas del sector rural.
- Estimar y en su caso, obtener concesiones, permisos y autorizaciones para la prestación de servicios públicos ó para el aprovechamiento de recursos naturales, con el fin de aportarlos a empresas cuya creación promueva.
- Financiar la adquisición de insumos, maquinaria y equipo que requieran los acreditados para sus actividades productivas, con objeto de aprovechar las condiciones del mercado.

⁹ Albornoz Álvaro. 1966, Trayectoria y ritmo del crédito agrícola en México.
Albornoz de la Escosura Álvaro. 1977, Crédito agrícola por niveles de desarrollo.

- Actuar con el carácter de corresponsables de los bancos del propio sistema en las operaciones que conforme a esta ley les compete.
- Contratar créditos cuyos recursos se canalicen hacia el sector conforme a las disposiciones legales aplicables.
- Llevar todas aquellas actividades que el gobierno federal les enmiende, por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para la promoción y desarrollo del sector rural del país, e inclusive el financiamiento de programas de vivienda campesina.
- Promover la creación de otros servicios adicionales para los productores agropecuarios, como organización y capacitación especialmente de los ejidatarios, comuneros, colonos y pequeños propietarios, minifundistas para lograr su incorporación y mayor participación en el desarrollo del país, mediante el mejor aprovechamiento de los recursos naturales y técnicos de que dispongan y mediante esta organización eliminar el interés excesivo, el agiotismo y la usura¹⁰ en el medio rural.

2.5 Características del crédito agropecuario¹¹.

Son varias las características que debe reunir el crédito agropecuario, siendo las principales las que continuación se mencionan:

- Suficiente y oportuno. Las cantidades habilitadas deben ser suficientes y otorgadas a tiempo para llegar al fin propuesto. La capacidad del flujo puede menguarse si las cantidades otorgadas en préstamo son inferiores a las necesidades del proceso productivo.
- No inflacionario¹². El crédito debe estar encaminado a evitar efectos inflacionarios, que se presentan cuando aumenta el consumo en mayor proporción que la producción, acentuándose cuando el crédito se hace con líneas de asistencia social más que como promotor de la economía.
- Coordinado. Las entidades del sector público que operan en el sector rural y que por razón de su objeto, realizan operaciones de financiamiento

¹⁰ Agiotismo y usura se refiere al pago de un interés excesivo, en relación con el interés legal.

¹¹ Albornoz Álvaro. 1966, Trayectoria y ritmo del crédito agrícola en México.

¹² El término No inflacionario, se entiende que no exista un aumento del valor del dinero en relación a los bienes y servicios, es decir, que no se incrementen las tasas de interés.

directo a los productores, deberán coordinar sus actividades crediticias con el sistema oficial de Crédito Rural.

2.6 Elementos del crédito agropecuario.

Cualquier operación de crédito debe reunir una serie de elementos mínimos o indispensables que normen o regulen la transferencia y el retorno del dinero, bienes y servicios prestados, entre los cuales sobresalen:

- El monto que se otorga.-Cantidad que la institución acreedora autoriza al deudor.
- El acreedor.-Institución, persona física o moral que otorga el préstamo.
- El deudor.-Empresa agropecuaria, persona física o moral que recibe el crédito y por lo tanto está obligado a reembolsarlo en los términos pactados.
- Tasa de interés.-Es la renta que se pagará por el uso del dinero prestado.
- La garantía.-El respaldo que asegura el cumplimiento de la obligación, y puede ser de tres tipos: hipotecarias, prendarías y de promesa de pago.
- Plazo de recuperación del capital y forma de amortización.-Es el periodo de tiempo en que el deudor ó usurario del crédito debe retornarlo a la institución. La forma de amortización es la periodicidad de los pagos de interés y del principal, basado generalmente en el cálculo de las capacidades de pago de la empresa.
- El instrumento en que se normaliza la obligación puede ser un pagaré, una letra de cambio ó una aceptación negociable.
- Propósito ó destino.-La utilización que se hará de los fondos.
- Ministración.-La forma en que se ira entregando el capital al usuario del crédito; esto, depende fundamentalmente del tipo de explotación ó proyecto de que se trate.

2.7 Quienes participan en el proceso de crédito¹³.

Los participantes están claramente identificados como acreedor y deudor. El acreedor es el acreditante (persona física o moral), obligada a transmitir una cierta cantidad de dinero por un tiempo determinado a otra; el deudor es el acreditado (persona física o moral), quien disfruta de las cantidades que le fueron otorgadas por un tiempo pactado; y este a la vez, devuelve el principal e interés en los términos del contrato.

Las obligaciones más importantes que desempeña el acreditante, es poner determinada suma de dinero a disposición del acreditado en los términos que el contrato señale; la cual, deberá ser puesta a disposición con prontitud y oportunidad. Por otro lado, el acreditado tiene la relevante obligación de pagar el dinero que tuvo a su disposición y condiciones pactadas, incluyendo los intereses que se hayan generado.

2.8 Procedimientos para la asignación del crédito.

La consecuencia de un crédito trae consigo una serie de procedimientos que involucra diferentes acciones como: análisis de tipo financiero, jurídico, contable y mercadotécnico, siendo necesario la participación de personal especializado en estas áreas. El acreditado, en su etapa de cliente interesado por un crédito, siempre buscare atención eficiente y rápida, orientación oportuna y en general, velocidad de respuesta en sus necesidades por parte del acreditante. El primer contacto se llevará a cabo con el ejecutivo de cuenta o asesor financiero, el cual funcionará como intermediario entre el cliente y la institución Bancaria, en su caso, según sean las políticas de cada institución. El propio asesor o un área de análisis financiera o crédito, revisará y analizará la situación financiera que guarda el cliente al momento de su solicitud y ante la misma; dependiendo del giro o actividad, existirá un área especializada que deberá emitir el dictamen correspondiente al estudio técnico sobre la empresa solicitante del crédito.

Teniendo los análisis respectivos en lo financiero- técnico y referencia de solvencia moral, es presentado a un comité o junta de autorización, el cual valora

¹³ Citado por Chávez Padrón Martha. 1985, Ley general de crédito rural.
Fernández y Fernández Ramón. 1977, Una estructura institucional ideal para el crédito agrícola.

los elementos presentados y emite una decisión que puede ser positiva o negativa, en esa misma reunión se podrán establecer condiciones especiales para su contratación u operación, pudiendo llegar a modificarse algunas características de plazo o monto.

Conociéndose el dictamen y en caso de ser positivo, se procederá a la contratación; en este punto, el ejecutivo juega un importante papel al contar con toda la documentación legal necesaria para la formalización del crédito. La contratación por si misma podrá tener flujos y tiempos distintos de acuerdo al tipo de crédito y modalidad de la misma.

Habiéndose formalizado la documentación contractual, se procederá a su ingreso y anotación en el Registro Público del Comercio y la Propiedad; esto, por las garantías reales hipotecarias que medien. Habiéndose concluido este proceso, se realizará, propiamente la operación del crédito abonándose a la cuenta del cliente para que disponga inmediatamente, o se emita cheques de caja para su cobro en efectivo.

Si bien, cada institución bancaria maneja planes y programas específicos, el flujo general para la disposición de un crédito es el referenciado. Es definitivo que el proceso crediticio no solo radica en el como obtener los recursos sino también en como recuperarlos; para ello, cada banco o institución crediticia tiene reglas y procedimientos particulares para la administración y control de riesgo del crédito.

No cabe duda que en las actuales condiciones del país, el riesgo de recuperación en una operación crediticia es muy alto; aún más, en el sector agropecuario, por lo que dentro del proceso crediticio la parte dirigida a ese rubro toma mayor importancia cada día.

En el caso de incumplimiento del pago en primera instancia, el ejecutivo es el responsable de su recuperación y dependiendo de la complejidad de la misma, podrá llegar a realizar su cobranza por la vía judicial.

Las instituciones crediticias tendrán variantes de acuerdo a muchas circunstancias en los puntos antes referidos.

Actualmente en pocas instituciones bancarias incluyendo la Financiera Rural algunas etapas del proceso crediticio se han automatizado a través del análisis centralizado por sistema, en donde se califica de acuerdo a parámetros establecidos en áreas específicas tanto del rubro económico, moralidad, referencias, antecedentes de operación con el mismo banco y documentación de una solicitud de crédito. Si bien esta modalidad no podríamos llamarle propiamente nuevo crédito, si se le considera un proceso novedoso y sistematizado llamado Crédito Parametrizado por calificación.

III. LA FINANCIERA RURAL Y SU OPERACIÓN

Este apartado se basa en dos aspectos importantes: por un lado se hace un pequeño esbozo de los antecedentes más generales del cambio del sistema Banrural a Financiera Rural; por el otro lado, se hace referencia desde su operación en el financiamiento de productos y programas, dando mayor importancia en los lineamientos para el otorgamiento de créditos hasta los servicios que ofrece como fiduciaria y aval; y finalmente, se aborda la importancia de los Intermediarios Financieros Rurales.

3.1 Antecedentes de la transformación de Banrural a Financiera Rural.

Con sus 250 sucursales, 13 Bancos Regionales y un Banco Nacional, y una clientela bastante depurada, BANRURAL poseía la más grande infraestructura financiera rural del país. Una década de cambios operativos, administrativos y financieros, que aumentaron parcialmente su eficacia operativa, redujeron los subsidios pero no lograron restituir los niveles de cobertura de mediados de los ochenta, ni autonomizar la administración del Banco de las acciones políticas del ejecutivo federal. Los resultados electorales del 2 de julio del 2000, permitían un cambio importante en las condiciones político-económicas del sector rural, abriendo la posibilidad real de reformar esta importante Banca de Desarrollo. El Banrural continuaba siendo una institución por reformar.

Existían tres alternativas para Banrural

- Que permaneciera.
- Que se liquidara.
- Que se transformara.

Algunas voces se levantaban proponiendo la desaparición del Banrural. Los argumentos variaban pero se concentraban en la crítica a la corrupción, a la ineficiencia y al control político inherentes a su funcionamiento. Un poco de verdad contenían las diferentes críticas, pero también ocultaban algunas verdades. Las principales que rescatamos: que el Banrural era uno de los pocos

instrumentos de política económica rural que le quedaban al Estado; a pesar de todo, era el más amplio en infraestructura financiera orientada al sector rural; era fácil desaparecerlo, muy difícil y lento sustituirlo; era casi la única fuente de financiamiento bancario al que tenían acceso los pequeños y medianos productores rurales; los procesos financieros habían mejorado; luego de una década de astringencia financiera, poseían una cartera bastante depurada –difícil de construir en cualquier institución financiera-. Los aspectos que eran criticados, no eran suficientes argumentos para desaparecer a la institución; una reestructuración tampoco garantizaba que los problemas mencionados desaparecerían. Por lo anterior, era necesaria una transformación radical de la institución¹⁴.

Para hacer posible otorgar estabilidad y certidumbre al financiamiento del campo se requería de la solidez de la institución financiera. Sin embargo, Banrural en los noventa, no presentaba la estabilidad y certidumbre que requería el financiamiento hacia el campo, debido principalmente a los problemas siguientes:

- Altos costos de operación
- Carteras bastante depurada
- Captación de ahorro insuficiente para colocar crédito y otros servicios
- Dificultad para sostener el crédito, tanto por condiciones de mercado como por los requerimientos de los productores rurales de bajos ingresos; bajo nivel de desarrollo, altos costos de transacción y escasez de garantías
- Situación pensionaria muy problemática.
- Dificultad para la recuperación del crédito.

Con lo anterior, se identificó la necesidad de adecuar y reformar la institución pública orientada al apoyo del funcionamiento crediticio del campo y cambiar la figura bancaria por un órgano que resolviera la colocación de crédito con eficiencia, en apoyo al desarrollo productivo y a elevar la calidad de vida en la Población del medio rural.

¹⁴ Citado por la Asociación Mexicana de uniones de crédito del sector social. A.C., Un sistema Financiero al servicio del desarrollo rural. 2000.

Surge entonces, por decreto publicado en el DOF del 26 de diciembre del 2002, la Financiera Rural como organismo público descentralizado de la administración pública federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios. La Financiera inicio sus operaciones en julio de 2003. Brinda atención a través de 6 Coordinaciones Regionales y 99 Agencias.

Se dieron profundos cambios (Banrural-Financiera Rural) en el sistema financiero para lograr, esencialmente, que se tenga una asignación eficiente de recursos hacia el campo¹⁵.

Cuadro I. Las diferencias entre Banrural y la Financiera Rural.

Banrural	Financiera Rural
12 Bancos regionales	6 coordinaciones regionales
3496 empleados	Hasta 1149 empleados.
Otorgamiento de crédito. Tiempo de respuesta 120 días promedio.	Tramites simplificados para el otorgamiento del crédito. Nuevos productos.
Altos costos de operación (ventanillas)	Uso de medidas de pago externos (no hay ventanillas).
Manejo de efectivo	No hay traslado de valores
Excesiva regulación normativa	Regulación normativa especifica.
Costos de nómina anual 2,200 millones de pesos	Costo de operación incluyendo nómina de 800 millones de pesos.

Fuente: Colegio de posgraduados.

3.2 Objetivos de la Financiera Rural.

El objeto de la Financiera Rural, es el de coadyuvar a realizar la actividad prioritaria del Estado, impulsando el desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y las demás vinculadas al medio rural, con la finalidad de elevar la productividad; así como, de mejorar el nivel de vida de su población. Para el cumplimiento de dicho objetivo, presta servicios financieros a los Productores e Intermediarios Financieros Rurales, procurando su mejor organización y mejora continua entre los que se destacan los Servicios Fiduciarios.

¹⁵ Citado por el colegio de posgraduados.

Objetivos especiales.

- Consolidar un sistema de financiamiento y canalización de recursos financieros, asistencia técnica, capacitación y asesoría en el sector rural.
- Propiciar condiciones para la recuperación del nivel de vida en el medio rural mediante la oferta de financiamiento, asesoría y capacitación, en beneficio de los productores rurales, sobre todo a través de entidades intermediarias que aseguren el impacto en ellos.

3.3. Características generales y retos de la financiera rural.

Dentro de las características de la institución se pueden destacar las más importantes como son:

- La Financiera considera como su principal objetivo el otorgamiento de crédito a los productores y proyectos que apoyen a las actividades del medio rural, así como el desarrollo de Intermediarios Financieros Rurales.
- Está obligada a operar de manera ágil, eficiente y con criterios de sustentabilidad.
- Sus apoyos se respaldan en la identificación de proyectos y oportunidades de inversión, así como en el análisis y evaluación de las operaciones de crédito.
- Imposibilidad de captar ahorros del público.

Finalmente los retos que se propone la institución, es lograr que el crédito sea accesible y sustentable con tasas de interés y condiciones de garantía competitivas, con la finalidad de incrementar la lista de clientes en el medio rural.

Brindar capacitación y asesoría para el mejor uso de los recursos contribuyendo a que los Intermediarios Financieros Rurales se conviertan en protagonistas de la colocación de créditos con el propósito de que la operación crediticia sea ágil, oportuna, expedita y simplificada mediante productos, programas e instancias de decisión eficientes; logrando de esta manera, regionalizar el trabajo de la Financiera Rural en las zonas importantes de producción, conforme a la demanda crediticia y otorgando el crédito con eficiencia y pertinencia.

3.4. Los productos de crédito¹⁶

Los Financiamientos operados por la Financiera Rural se documentan a través de 4 productos básicos de crédito. Estos productos, en sus distintas modalidades, permiten atender las diferentes necesidades de nuestros clientes:

Productos de crédito básicos

- Crédito simple
- Crédito de habilitación o avío
- Crédito refaccionario
- Crédito prendario.
- Factoraje.

a) Crédito simple.

Crédito no Revolvente, orientado a apoyar proyectos enfocados a la producción de bienes, prestación de servicios y comercialización de bienes en el medio rural, que ofrece flexibilidad en cuanto al destino del crédito, con el objeto de apoyar en los requerimientos de capital de trabajo permanente sin que se requiera un destino específico. El monto que se establece por sujeto de crédito, será la cantidad mínima de 7,000 UDI's¹⁷; y la máxima, de acuerdo a la aprobación individual. Tendrá un plazo máximo de 2 años.

Se formalizara mediante Contrato de Apertura de Crédito Simple, pudiendo ser en contrato privado o en escritura pública dependiendo de las garantías. La tasa de interés corresponde de acuerdo al nivel de cobertura de garantías y a la clasificación del productor, según la tabla vigente al momento de celebrar la operación. Y la comisión por apertura, (una sola vez sobre el importe del crédito) de acuerdo a la tabla de comisiones en vigor. No se cobrará comisión o penalización por prepago. Adicionalmente, se aplicará la comisión por consulta a las Sociedades de Información Crediticia.

¹⁶ www.financierarural.gob.mx. Responsable de la atención y seguimiento al Producto. Gerencia de Programas y Productos de Crédito Agropecuario
Lic. María de la Luz Flores Escobar, Gerente. mlflores@financierarural.gob.mx
Lic. José Luís Ramírez Yáñez, Coordinador de Área. jramirez@financierarural.gob.mx
Lic. David González Álvarez, Coordinador Ejecutivo. dgonzalez@financierarural.gob.mx
Teléfonos 01(55)5230-1600 Extensiones 2255, 2457 y 2242

¹⁷UDI's: Unidades de inversión.

Las garantías en este tipo de crédito pueden ser personales (deudores solidarios o avales) o reales (hipotecarias) y se deberán asegurar los bienes objeto del crédito, así como, los que se otorguen en garantía nombrando beneficiario preferente a la Financiera Rural; y la amortización, puede ser mensual, trimestral, semestral o al vencimiento. Los pagos al vencimiento sólo podrán aplicarse en plazos de hasta 12 meses. Los pagos se deberán fijar por la instancia de autorización en función de la actividad y los flujos del proyecto específico.

b) Crédito de habilitación o avío.

Operación que tiene definido específicamente el destino al que debe darse el importe del préstamo; cuyo plazo, puede establecerse de acuerdo a la viabilidad del proyecto sin exceder el plazo máximo que es de dos años. El acreditado deberá invertir el importe del crédito en la adquisición de materias primas y materiales; en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa, con el objeto de financiar el capital de trabajo para cubrir los gastos directos de la empresa. El monto que se establecen por sujeto de crédito, será la cantidad mínima de 7,000 UDI's; y la máxima, de acuerdo a la aprobación de crédito individual. Tendrá un plazo máximo de 2 años, pudiendo haber ministraciones parciales de acuerdo a las necesidades particulares o grado de avance de cada proyecto.

Se formaliza mediante contrato de crédito, que puede ser de carácter privado, firmado ante dos testigos y ratificado ante fedatario público o bien en escritura pública, e inscripción del mismo, ante el Registro Público de Comercio o de la Propiedad, dependiendo de las garantías adicionales con que se cuente y/o montos de la operación. La tasa de interés puede ser variable o fija (la que corresponda de acuerdo al nivel de cobertura de garantías y a la clasificación del productor,) según la tabla vigente al momento de celebrar la operación. La comisión por apertura, (una sola vez sobre el importe del crédito), se pagará de acuerdo con la tabla de comisiones en vigor. No se cobrará comisión o penalización por prepago. Adicionalmente, se aplicará la comisión por consulta a las Sociedades de Información Crediticia.

Las garantías en este tipo de crédito pueden ser las naturales del crédito, pudiéndose pactar adicionalmente garantías personales (deudores solidarios) o garantías hipotecarias o prendarias; y se deben, asegurar los bienes objeto del crédito, así como, los que se otorguen en garantía nombrando beneficiario preferente a la Financiera Rural; y la amortización, es dada bajo las características de los proyectos que generalmente se financian a través de créditos de avío. En este tipo de créditos el pago del principal e intereses podrá ser al vencimiento. Sin embargo, y en función de los flujos de ingresos del proyecto, dichos pagos podrían pactarse con otra periodicidad. Los conceptos de inversión así como lo referente a las ministraciones y plazos de amortización, deberán calcularse de acuerdo al tipo de actividad sin exceder de 2 años.

c) Crédito refaccionario.

Financiamiento con destino específico a mediano o largo plazo para la adquisición de maquinaria, equipo, unidades de transporte, ganado, construcción o adaptación de inmuebles, obras de infraestructura, etc., con el objeto de financiar la adquisición de activos fijos, y apoyar el ciclo de inversión de las actividades o ramas relacionadas con el medio rural. El monto que se establece por sujeto de crédito será la cantidad de 7,000 UDI's con un plazo máximo de 10 años, pudiendo haber ministraciones parciales de acuerdo con las necesidades particulares o grado de avance de cada proyecto. En el caso de maquinaria o equipo usado, el plazo deberá ser menor o igual a la vida útil del bien determinada en el peritaje.

Se formalizará mediante contrato de crédito, que puede ser de carácter privado, firmado ante dos testigos y ratificado ante fedatario público o bien en escritura pública, e inscripción del mismo ante el Registro Público de Comercio o de la Propiedad dependiendo de las garantías adicionales con que se cuente y/o montos de la operación. La tasa de interés puede ser fija o variable (la que corresponda de acuerdo al nivel de cobertura de garantías y a la clasificación del productor), según la tabla vigente al momento de celebrar la operación.

Sólo se podrá ofrecer tasa fija conforme a lo siguiente:

- Para cualquier monto: Cuando el nivel de cobertura de garantías, sea alto, independientemente de la combinación de garantías que se otorguen; o cuando se otorgue en garantía el usufructo parcelario sobre la propiedad donde se llevará a cabo la inversión;
- En créditos menores a 700 mil UDI's: garantías aportadas por el solicitante por al menos el 30% del valor del proyecto y a plazos menores de 5 años.

La tasa variable se podrá operar en forma indistinta, en operaciones con este producto y la comisión por apertura (una sola vez sobre el importe del crédito). Se pagara de acuerdo con la tabla de comisiones en vigor. No se cobrará comisión o penalización por prepago. Adicionalmente, se aplicará la comisión por consulta a las Sociedades de Información Crediticia.

Las garantías son necesariamente prendarias; en primer lugar, sobre los bienes adquiridos y/o producidos con el importe del crédito y sobre los frutos, productos o bienes pendientes o futuros. Adicionalmente, podrán pactarse garantías personales (deudores solidarios) o garantías hipotecarias o prendarias. Los seguros son salvo las excepciones establecidas en el Manual de Normas y Políticas de Crédito. Se deberán asegurar los bienes objeto del crédito así como los que se otorguen en garantía, nombrando beneficiario preferente a la Financiera Rural; y la amortización, tanto para el Capital como para los Intereses, puede ser mensual, trimestral, semestral o anual, debiéndose fijar en función de los flujos del proyecto. Sólo podrán aplicarse pagos de capital e intereses al vencimiento en proyectos a un año.

d) Crédito prendario.

Crédito que se otorga con base en los Certificados de Depósito y Bono de Prenda emitidos por Almacenes Generales de Depósito de Concesión Federal que se otorgan en garantía¹⁸., con el objeto de apoyar la liquidez de las unidades económicas vinculadas al medio rural y sus procesos de comercialización mediante el otorgamiento de un crédito, cuya magnitud estará en relación con el valor de la prenda. El monto por sujeto de crédito, podrá ser hasta por 70,000

¹⁸ El Almacén General de Depósito deberá estar registrado como Intermediario Financiero Rural, ante el Comité de Crédito.

UDI's¹⁹ con un plazo máximo de de 360 días, y las operaciones no deben exceder de 180 días. Dentro del plazo de vigencia del contrato y del monto autorizado el cliente puede hacer pagos o disposiciones.

Se formaliza mediante la firma de un contrato de crédito simple, con garantía prendaria de naturaleza revolvente y la entrega del o los certificados de depósito con su respectivo bono de prenda, debidamente endosado a favor de la Financiera Rural. La tasa de interés correspondiente se determina de acuerdo al nivel de cobertura de garantías y a la clasificación del productor, según la tabla vigente al momento de celebrar la operación. La comisión por apertura, (una sola vez por el importe del crédito), se pagará de acuerdo con la tabla de comisiones en vigor. No se cobrará comisión o penalización por prepago. Adicionalmente, se aplicará la comisión por consulta a las Sociedades de Información Crediticia.

Las garantías pueden ser los bienes que amparan los Certificados de Depósito y Bonos de Prenda (propias). Adicionalmente, se pueden pactar deudores solidarios y/o garantías hipotecarias (adicionales), y se deberán asegurar los bienes objeto del crédito así como los que se otorguen en garantía nombrando beneficiario preferente a la Financiera Rural. Dado que la mercancía depositada en garantía generalmente se encuentra asegurada por el propio Almacén, se deberá verificar que el seguro contemple el endoso a la Financiera Rural; y la amortización, para el pago de principal e interés, podrá ser mensual, trimestral, semestral o al vencimiento y pagados por periodo vencido.

Si bien el producto contempla amortizaciones de principal e intereses mensuales, trimestrales, semestrales o al vencimiento, la naturaleza de este financiamiento enfocado a la comercialización resulta en que en la mayoría de las veces los pagos sean al vencimiento.

e) Factoraje.

¹⁹ En casos excepcionales se podrán aprobar operaciones de menor monto, sujeto a la aprobación de crédito individual

Contrato por el cual la Financiera Rural se obliga a adquirir y/o anticipar de sus clientes derechos de crédito no vencidos, con el objeto de ofrecer liquidez a empresas vinculadas al medio rural interesadas en proveer insumos a entidades u organismos públicos y empresas cedentes, que en sus políticas de pago contemplan plazos para cubrir sus compras, limitando la participación de productores que carecen de recursos suficientes para cumplir con esas condiciones. Los montos de línea, estarán en función de las ventas que el solicitante hace a la empresa, entidad u organismo público, así como a la capacidad del emisor de hacer frente a las mismas. El monto máximo estará de acuerdo a la aprobación de crédito individual y la línea de factoraje tendrá un plazo de un año. Los plazos de los vencimientos no podrán exceder de 90 días.

Se formaliza mediante Contrato de Factoraje, a través del cual se transmiten a la Financiera Rural los derechos de cobro derivados de sus ventas a crédito a Entidades y Organismos Públicos por la compra-venta de bienes y/o servicios relacionados con actividades productivas. La tasa de interés es a la que se descontarán los documentos, se define por operación, una vez identificada la fuente última de pago y su calificación crediticia según la tabla vigente al momento de celebrar la operación, no aplica comisión, garantías y seguros, y la amortización es al vencimiento de los documentos.

Apoyos Especiales.-En el marco del Programa de Promoción Comercial y Fomento a las Exportaciones de Productos Agroalimentarios y Pesqueros Mexicanos (PROMOAGRO otorgado por ASERCA), se apoyará hasta con el 50% del costo financiero²⁰ de factoraje, sin rebasar los 500 mil pesos por unidad productiva.

3.4.1 Subproductos de crédito.

Al partir de los Productos Básicos, la Financiera Rural estructura los múltiples Subproductos y Programas de Crédito que ofrece a sus acreditados. Por lo que, respecta a los Subproductos se tienen autorizados los siguientes:

Productos de créditos especiales

²⁰ Son apoyos para el pago de intereses, costo de prima de seguros de crédito y otros cargos financieros derivados de operaciones de factoraje

- Cuenta corriente revolvente.
- Crédito de Habilitación o Avío Multiciclo.
- Crédito Integral

a) Crédito en cuenta corriente (revolvente).

Enfocado a financiar clientes cuyas actividades de producción de bienes, prestación de servicios y comercialización, se efectúan en ciclos cortos, generando con ello ingresos y egresos de manera frecuente, constante y predecible, requiriendo de financiamiento de corto plazo, de manera inmediata con el fin de no interrumpir su actividad productiva. Dichos clientes pueden realizar sus actividades durante un mismo ciclo, o durante dos o más ciclos productivos consecutivos, y el flujo de efectivo del proyecto, determina los requerimientos de recursos.

Es otorgado con el objeto de financiar operaciones de compra-venta y capital de trabajo, relativo a actividades relacionadas con el medio rural directamente o a través de un Intermediario Financiero Rural y que pueden ejercer a través de una línea de crédito, permitiendo varias disposiciones y restituyendo la línea en forma revolvente. El monto por sujeto de crédito será la cantidad mínima de \$ 20.000 UDI's; y la máxima, de acuerdo a la aprobación de crédito individual. Tendrá un plazo máximo de tres años. Durante dicho periodo se podrán efectuar varias disposiciones con plazos de hasta 180 días. Esta condición podrá modificarse previa justificación ante la instancia de autorización del crédito correspondiente. El vencimiento de la última disposición no podrá rebasar el plazo de la línea de tres años.

Se formaliza mediante la firma de un contrato de apertura de crédito simple revolvente y pagarés respectivos por cada disposición. La tasa de interés puede ser variable o fija, la que corresponda al nivel de cobertura de las garantías y a la clasificación del productor, según la tabla vigente al momento de celebrar la operación. Para el caso de Tasa Fija, ésta será revisable cumplido el primer año o en la ministración previa a que haya transcurrido un año de la primera ministración. En créditos a tres años, la segunda revisión de la tasa se dará

cumplido el segundo año de la vida del crédito o en la ministración previa a que hayan transcurrido dos años de la primera ministración, y la comisión por apertura (una sola vez por el importe del crédito) de acuerdo a la tabla de comisiones en vigor. No se cobrará comisión o penalización por prepago. Adicionalmente, se aplicará la comisión por consulta a las Sociedades de Información Crediticia.

Las garantías debido a la naturaleza de este tipo de producto, se requieren garantías reales de acuerdo a la aprobación de las instancias de crédito correspondientes. El valor de estas garantías reales se deberá conservar de un ciclo a otro de acuerdo a lo establecido en la aprobación de crédito. El pago de Principal podrá ser al vencimiento de la disposición y deberá quedar establecido en el pagaré respectivo. El pago de intereses podría ser Mensual, a partir de la fecha de disposición, o al vencimiento de la disposición. Los pagos de intereses al vencimiento de la disposición solamente podrán ser autorizados cuando el flujo del proyecto lo justifique. Se deberán asegurar los bienes objeto del crédito así como los que se otorguen en garantía nombrando beneficiario preferente a la Financiera Rural.

b) Crédito de habilitación o avío multiciclos.

Financiamiento a mediano plazo con destino específico para capital de trabajo simplificando a su vez, el proceso de contratación para productores cuya continua operación justifica un contrato Multiciclos, debiendo invertirse precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa. Es importante destacar, que en especial este crédito no se recomienda con clientes nuevos. Con el objeto de simplificar el proceso de contratación para aquellos productores cuyas actividades se realizan ciclo con ciclo en un mismo predio. El producto permite que se puedan cambiar los cultivos o alternarse de un ciclo a otro. Las actividades productivas se efectúan normalmente en una misma ubicación, superficie o instalaciones, y podrán ser las mismas en forma repetitiva; o en su caso, la actividad puede también cambiar o alternarse con similares condiciones de un ciclo a otro (ejemplos: cambio de cultivo de maíz a sorgo por

ciclo, los invernaderos, etc.). Por ende, este financiamiento tiene la opción de considerar actividades similares múltiples, indicando las sustitutas.

El monto máximo sin garantías reales adicionales podrá ser de hasta 70,000 UDI's por socio en caso de figuras asociativas, y hasta de 200,000 UDI's para personas físicas. De excederse los límites anteriores, se deberán solicitar garantías reales adicionales de al menos el mismo monto del crédito, de acuerdo a la aprobación de las instancias de crédito correspondiente, con un plazo máximo de tres años para la línea de crédito, sujeto al tipo de actividad financiada y a la aprobación de crédito correspondiente. Durante cada ciclo pueden extenderse varias ministraciones y el plazo de cada disposición podrá ser hasta por el período máximo establecido en el producto de Avío Tradicional (dos años) y sujeto a las condiciones del proyecto y a la aprobación de crédito correspondiente.

El crédito podrá obtenerse mediante un contrato de acuerdo al modelo específico para esta modalidad, que puede ser de carácter privado, firmado ante dos testigos y ratificado ante fedatario público o bien en escritura pública, dependiendo de las garantías adicionales con que se cuente. El contrato de crédito deberá contemplar que las ministraciones para ciclos subsecuentes podrán ser ajustadas, debiendo quedar establecido en el pagaré correspondiente, el monto entregado en cada ciclo. Este margen de revisión permitirá ajustar el monto a ministrarse en los ciclos subsecuentes en función de los costos observados, siempre y cuando el proyecto siga siendo viable, aún con el incremento en dichos costos. La tasa de interés puede ser fija o variable la que corresponda de acuerdo al nivel de cobertura de garantías y a la clasificación del productor, según la tabla vigente al momento de celebrar la operación. La Tasa Fija será revisable cada año y estará pactada contractualmente. Y la comisión por apertura, (una sola vez sobre el importe del crédito), de acuerdo a la tabla de comisiones en vigor. No se cobrará comisión o penalización por prepago. Adicionalmente, se aplicará la comisión por consulta a las Sociedades de Información Crediticia.

Los pagos para la amortización, tanto para capital como para intereses podrán ser mensuales, trimestrales, semestrales o al vencimiento y pagados por período

vencido; las garantías, podrán estructurarse únicamente con garantías naturales cuando el monto sea menor a 70,000 UDI's en el caso de los socios de figuras asociativas, y de 200,000 UDI's para personas físicas. Se recomienda solicitar garantías reales adicionales para tener una mayor seguridad en la recuperación, pudiendo para esto, incluir también garantías fiduciarias y/o de apoyos gubernamentales, conservándolas de un ciclo a otro.

Para créditos de mayor monto, se deberán solicitar las garantías reales adicionales correspondientes, y se deberán asegurar los bienes objeto del crédito, así como los que se otorguen en garantía nombrando beneficiario preferente a la Financiera Rural.

Condiciones Particulares: Para poder disponer de los recursos del nuevo ciclo deberán haberse liquidado previamente en su totalidad los préstamos relativos al ciclo anterior antes de efectuar la ministración del ciclo siguiente.

c) Crédito Integral.

Financiamiento por medio del cual se apoya en forma complementaria todo el ciclo productivo, desde la producción, hasta el acopio, acondicionamiento y comercialización. Con el objeto de apoyar las actividades agrícolas buscando el ahorro de gastos operativos y aumentar con esto la eficiencia, mediante el otorgamiento de dos créditos complementarios y consecutivos que permiten en principio financiar el capital de trabajo para la adquisición de materias primas y acopio y posteriormente apoyarles en la etapa de comercialización de los productos. El monto mínimo será de 500,000 UDI's (se podrá considerar una línea de crédito menor, de acuerdo a la aprobación de crédito individual.) y un plazo máximo de 18 meses en total. El plazo máximo para las disposiciones al amparo del Avío, se establecerá en función del tiempo requerido desde la producción hasta la entrega del producto en el almacén. El plazo máximo para las disposiciones al amparo del Crédito Prendario será de 180 días.

Se formaliza mediante la firma de un contrato de crédito que contempla dos créditos, uno de Habilitación o Avío y un Prendario o Simple con garantía

prendería, debiendo con el importe del segundo crédito pagar el crédito de Habilitación o avío, y entregando al mismo tiempo los Certificados de Depósito y Bonos de Prenda que amparan la comercialización. La tasa de interés será la que corresponda de acuerdo al nivel de cobertura de garantías y a la clasificación del productor, según la tabla vigente al momento de celebrar la operación. La comisión por apertura, (una sola vez sobre el importe del crédito) de acuerdo a la tabla de comisiones en vigor. No se cobrará comisión o penalización por prepago. Adicionalmente, se aplicará la comisión por consulta a las Sociedades de Información Crediticia.

Las garantías como mínimo en el caso del Avío, serán las naturales del crédito. En el caso del Prendario, el crédito será garantizado con los bienes que amparan los Certificados de Depósito y Bonos de Prenda, debidamente endosados a favor de la Financiera Rural. Adicionalmente, podrán pactarse garantías personales (deudores solidarios o avales) o garantías hipotecarias., y se deberán asegurar los bienes objeto del crédito, así como los que se otorguen en garantía, nombrando beneficiario preferente a la Financiera Rural. Dado que la mercancía depositada en garantía generalmente se encuentra asegurada por el propio Almacén, se deberá verificar que el seguro contemple el endoso a la Financiera Rural.

Condiciones Particulares:

- Se debe validar que los bienes otorgados en prenda mantengan su calidad y características.
- El Almacén General de Depósito deberá estar registrado como Intermediario Financiero Rural, ante el Comité de Crédito

Adicionalmente y buscando complementar los productos básicos para darles un valor agregado, así como, reducir los riesgos que enfrenten el acreditado y la Financiera, se evalúa actualmente la incorporación de:

- Seguros para cubrir riesgos básicos de las actividades agrícolas.
- Esquemas de coberturas de precios de productos agrícolas.

Para la implementación de estos esquemas la Financiera establece alianzas estratégicas con Agroasemex, Aserca²¹ y otras instituciones y entidades del sector para la obtención de las mejores condiciones de precio y servicio para sus acreditados, incluyendo la simplificación de los procedimientos a través de una ventanilla única. En ambos casos los costos correspondientes a las primas podrán ser integrados al monto del financiamiento.

3.5 Programas de crédito.²²

A partir de los productos básicos y con el objeto de complementarlos o adecuarlos a las necesidades de cada sector o actividad se tienen programas específicos, o con características particulares o beneficios adicionales:

- Procampo tradicional
- Procampo capitalización
- Programa de apoyo para la adquisición de maquinaria.
- Programa para proveedores de la agroindustria con agricultura por contrato.
- Programa de crédito en dólares

a) Programa Procampo Tradicional.

Programa de Apoyo específico dirigido a productores del Sector Rural que son beneficiarios del Procampo y cuyos beneficios son pagados por SAGARPA²³ a través de ASERCA²⁴., con el propósito de otorgar anticipadamente el apoyo de Procampo a los productores agrícolas mediante la cesión de derechos correspondiente. Los sujetos de crédito, son productores con predios con derechos en el ciclo primavera-verano cuya superficie sea mayor a 5 hectáreas y en el ciclo otoño-invierno, aplica para cualquier superficie, siempre que estén inscritos en el directorio de procampo con derechos vigentes. Este programa no

²¹ Apoyos y servicios para la comercialización agropecuaria.

²² www.financierarural.gob.mx. Responsable de la atención y seguimiento del Programa.

Gerencia de Programas y Productos de Crédito Agropecuario

Lic. María de la Luz Flores, Gerente. mlflores@financierarural.gob.mx

Lic. José Luis Ramírez Yáñez, Coordinador de Área. jramirez@financierarural.gob.mx

Lic. Ma. Eugenia Melo Valderrábano, Coordinador Ejecutivo. emelo@financierarural.gob.mx

²³ SAGARPA: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

²⁴ ASERCA: Apoyos y Servicios a la Comercialización Agropecuaria

aplica para participantes del Procampo anticipado en el ciclo primavera-verano que en todos los casos tienen predios menores a 5 hectáreas o las excepciones en los estados señalados en las Reglas de Operación particulares.

Instrumentación y tasas aplicables:

El Programa considera dos modalidades de operación:

- Crédito directo: Cuando la relación crédito-Procampo es 1 a 1 y la cesión es al mismo tiempo fuente de pago. Se estructura como un Préstamo Simple.
- Crédito complementario: Cuando la relación crédito-procampo es mayor de 1 a 1; es decir, cuando la Financiera Rural otorga un monto mayor a la cuota del procampo, la cual se considera como fuente primaria alterna de pago. Se estructuran como aperturas de crédito simple.

Monto del crédito:

- Subproducto directo Procampo: Se determina multiplicando la cuota Procampo vigente a valor nominal, por el número de hectáreas y por los ciclos cedidos (máximo 2 ciclos) a cuyo resultado se aplica la tasa de descuento, para el pago de intereses.
- Subproducto simple adicional Procampo: El monto se determina en función del proyecto en particular.

Plazo del crédito:

- Subproducto directo procampo: plazo mínimo de 115 a 210 días máximo
- Subproducto simple adicional procampo: se determina de acuerdo al proyecto.

Garantías:

- Subproducto directo procampo: únicamente la cesión de derechos de Procampo, y no se solicitan garantías adicionales.

- Subproducto simple adicional Procampo: estas operaciones están garantizadas por el pago de la cesión de derechos por parte de ASERCA y se podrán solicitar garantías adicionales.

Condiciones:

- Formalizar el contrato de cesión de derechos de manera individual, aún en los casos en los que se presenten grupos de productores.
- Entregar copia de la reinscripción al Procampo (hoja verde) del ciclo homólogo anterior, o en su caso, el formato de petición y constancia para solicitudes no apoyadas en los ciclos anteriores.
- Entregar el contrato de cesión de derechos y el pagaré respectivo. Para Créditos Complementarios; también, se requiere el contrato de crédito correspondiente.

Ventajas para el acreditado

- El productor recibe recursos de forma anticipada
- La cuota de crédito proporcionada es la más alta en el mercado
- Tasa de interés preferencial
- Obtiene liquidez mediante los derechos cedidos por el ciclo/año agrícola correspondiente.
- Permite la obtención de crédito de corto plazo, cuyo pago corre a través de la cesión de derechos a cargo de ASERCA.
- Posibilita la obtención de crédito complementario.

b) Procampo Capitaliza.

Programa de apoyo a productores del sector rural beneficiarios del Procampo para que tengan acceso anticipado a los pagos futuros a que tienen derecho, de conformidad con la Ley de Capitalización del Procampo. Tiene como propósito coadyuvar en la capitalización de las unidades de producción y desarrollar acciones para la modernización y tecnificación del campo mexicano. Los sujetos

de crédito son productores cuyos predios estén inscritos, con derechos vigentes en el directorio de Procampo, cuya superficie sea mayor a 5 hectáreas y que cuenten con un proyecto calificado como viable por la dirección regional de ASERCA que corresponda.

Instrumentación y tasas aplicables:

Se formaliza mediante contratos de crédito simple o refaccionario de acuerdo a la opción que corresponda (directa o complementaria) y al estrato de productores. Se considera directa cuando la relación Crédito-Procampo es de 1 a 1 y es al mismo tiempo fuente de pago. Se considera complementaria si la relación Crédito-Procampo es mayor de 1 a 1, es decir la Financiera Rural otorga un monto de crédito mayor a la cuota del Procampo.

Monto del crédito:

- Subproducto Directo Capitaliza: Productores de recursos mayores, es decir con superficie superior a 5 hectáreas. El monto del crédito se determina sumando el resultado del producto de la cuota vigente a valor presente de cada uno de los ciclos cedidos por el número de hectáreas elegibles. (1:1 Simple Directo Capitaliza 12% VP*)
- Subproducto Mixto Capitaliza: El monto se determina en función del proyecto en particular. (Hasta 2:1 Refaccionario Mixto Capitaliza 15% Valor Nominal)
- Subproducto Capitaliza Adicional: El monto se determina en función del proyecto en particular. (Mayor 2:1 Refaccionario Capitaliza Adicional y la tasa de interés Valor Nominal * VP = Valor Presente)

Plazo máximo del crédito: 31 de diciembre del 2008 y

Plazo mínimo: un año

Garantías:

- Subproducto directo capitaliza: Únicamente la cesión de derechos de Procampo.

- Subproducto mixto capitaliza: Adicional a la cesión de derechos de Procampo, se solicitan las garantías naturales.
- Subproducto capitaliza adicional: Se podrán solicitar otras garantías adicionales a la cesión de derechos y a las naturales del crédito.

Condiciones:

- Obtener en ASERCA el Formato de Adhesión al Sistema (FAS)
- Entrega del contrato de cesión de derechos y del pagaré respectivo.
- La superficie a apoyar debe haber sido operada por lo menos el ciclo agrícola homólogo anterior.
- En los subproductos mixto capitaliza y capitaliza adicional el productor deberá aportar por lo menos el 20% del Proyecto. Para la conformación de dicho porcentaje se puede incluir la cuota Procampo.

Ventajas para el acreditado:

- Permite la capitalización de las unidades productivas con crédito de mediano y largo plazo, al usar los derechos cedidos por los años restantes del programa.
- Posibilita crédito complementario, incluso superior al valor de sus derechos.
- Tasa de interés fija, con certidumbre para el productor.
- Se pretende una autorización expedita para los créditos, donde el monto es igual al valor de la cesión de derechos Procampo.
- La Financiera es el principal participante en el programa.
- Posibilita el desarrollo de proyectos y acciones de modernización en el mediano y largo plazo

c) Programa de apoyo para la adquisición de maquinaria.

Dirigido a los productores con necesidades de tecnificar sus procesos productivos y que presenten un proyecto de inversión viable y rentable donde los tractores, implementos y demás maquinaria agropecuaria a adquirir, contribuyan a mejorar su capacidad productiva y nivel de desarrollo, con el propósito de fomentar la tecnificación del medio rural a través de convenios con los fabricantes y

distribuidores de maquinaria, ofreciendo a los productores precios de descuento y financiamiento a tasas competitivas para adquirir maquinaria que fortalezca su capacidad tecnológica y operativa. Los montos serán de acuerdo al precio de la maquinaria a adquirir, sin que exceda del 70% del valor de la factura; El plazo es de acuerdo al flujo de efectivo y capacidad de pago del acreditado; los plazos, pueden ser de uno hasta cinco años.

Se formaliza mediante la firma de un contrato de crédito con garantía prendaria inscrito en el Registro Público de Comercio; la tasa de interés, es la que corresponda al nivel de cobertura de las garantías y a la clasificación del productor, según la tabla vigente al momento de celebrar la operación; la comisión por apertura (una sola vez por el importe del crédito) de acuerdo a la tabla de comisiones en vigor. No se cobrará comisión o penalización por prepago. Adicionalmente, se aplicará la comisión por consulta a las Sociedades de Información Crediticia.

La garantía es la maquinaria adquirida. El seguro es sobre la maquinaria a adquirir con el importe del crédito y durante la vida del mismo, nombrando como beneficiario preferente a la Financiera Rural.

Condiciones particulares: El presente Programa se opera al amparo de los convenios firmados con los principales fabricantes y/o distribuidores de maquinaria quienes se comprometen a ofrecer descuentos sobre el precio de lista y proporcionar servicios de mantenimiento y capacitación para el uso de los tractores e implementos agrícolas, para lo cual deberá contarse con la autorización formal del acreditado.

- Las ministraciones de recursos se efectuarán directamente al fabricante o a las distribuidoras, contra la presentación de la factura original de los bienes cedida a favor de la Financiera Rural y el contrato de crédito con la inscripción en el Registro Público de la Propiedad.
- En caso de maquinaria usada sólo se podrán financiar tractores o equipos de autopropulsión con antigüedad no mayor a 4 años.

- Con la finalidad de reducir el riesgo del crédito, las distribuidoras, con la garantía del fabricante, constituirán en CODES fondos de contingencia a favor de la Financiera Rural por el 3% del valor del financiamiento.

Ventajas para los acreditados:

- Permite la tecnificación de los procesos productivos
- Obtiene descuentos en el precio de la maquinaria.
- Aforo de hasta el 70% del valor de bien a adquirir
- La única garantía es el bien adquirido
- En caso de no poder cumplir con el financiamiento, la distribuidora recompra el bien.

d) Programa para proveedores de la agroindustria con agricultura por contrato

Programa de financiamiento enfocado a los productores que sean proveedores directos o indirectos de la agroindustria, que cuenten con contrato de compra-venta anticipada, que produzcan bajo un paquete tecnológico estándar acorde a la región productiva, que satisfaga los requerimientos de calidad de la agroindustria en cuestión y que se comprometan de forma expresa a la aceptación para que la industria retenga de sus entregas, los pagos correspondientes para cubrir el financiamiento otorgado por la Financiera Rural; los montos por sujeto de crédito serán la cantidad mínima desde \$7,000 UDI's.; y la máxima hasta 200,000 UDI's; con un plazo que se determinará con base en el tipo de actividad y al proyecto específico a financiar, y a las condiciones del producto financiero correspondiente, supeditado a la actividad específica que se trate, siendo el plazo máximo de hasta 18 meses.

Se formaliza mediante los créditos al amparo de este programa, se operan de manera similar a los créditos preautorizados, estructurados, mediante créditos de habilitación o avío y referenciados al paquete tecnológico aprobado. Pueden participar productores u organizaciones de productores con canales de comercialización asegurados mediante la agricultura por contrato de manera directa o indirecta con la agroindustria, la cual participará como retenedor de

pagos para cubrir el financiamiento, mediante la autorización expresa del productor para ello: la tasa de interés es la que corresponda conforme a la tabla de tasas vigente al momento de realizar la operación; la comisión es la que corresponda conforme a la tabla de comisiones vigente al momento de realizar la operación.

Las garantías están en función de la estructura de tasas vigentes, también se podrán solicitar garantías adicionales entre las cuales se podrán considerar fideicomisos de garantía líquida o de fuente alterna de pago.

Apoyos Especiales: El esquema de agricultura por contrato de las cosechas de granos básicos considera un apoyo complementario bajo el “programa de apoyos directos al productor por excedentes de comercialización para reconversión productiva, integración de cadenas agroalimentarias y atención a factores críticos” bajo la responsabilidad de la SAGARPA-ASERCA, cuyas reglas de operación fueron publicadas el 17 de junio de 2003. Este programa no es excluyente de la posibilidad de acceder a otros apoyos complementarios, siempre que así se establezca en el proyecto correspondiente.

e) Programa de crédito en dólares.

Apoyo financiero a productores agropecuarios generadores de divisas (dólares), con el propósito de apoyar a agroexportadores con créditos que respondan a los procesos de producción y comercialización que generen ingresos en dólares; los montos por sujeto de crédito serán la cantidad mínima de \$70,000 UDI's; con plazos hasta de un año para créditos de Habilitación o Avío y Simples o, hasta tres años en créditos de Habilitación o Avío Multiciclos y Cuenta Corriente (los dos últimos, con revisión anual del crédito y tasa de interés), y hasta 10 años en créditos refaccionarios

Se formaliza mediante la firma de un Contrato de Crédito de: Habilitación o Avío y Crédito de Habilitación o Avío Multiciclos; Crédito Simple, Crédito en Cuenta Corriente; la tasa fija es la que corresponda al nivel de cobertura de las garantías y a la clasificación del productor, según la tabla vigente al momento de celebrar la operación. Ésta se actualiza semanalmente; y la comisión por apertura (una sola vez por el importe del crédito) y que corresponda al nivel de la clasificación del

productor, según la tabla vigente al momento de celebrar la operación. No se cobrará comisión o penalización por prepago. Adicionalmente, se aplicará la comisión por consulta a las Sociedades de Información Crediticia.

Las garantías para estos proyectos financiados bajo crédito simple y crédito en cuenta corriente, se requerirán garantías reales. En los casos de créditos de Habilitación o avío multiciclos se requerirán garantías reales en operaciones mayores a 200,000 UDI's para personas físicas o morales, o de 70,000 UDI's en el caso de figuras asociativas. En el caso de créditos refaccionarios, se deberá cumplir lo establecido en el producto para el otorgamiento de tasas fijas. Los seguros correspondan de acuerdo al crédito y a las garantías.

Condiciones Particulares:

- Que la actividad productiva del acreditado le genere flujos en dólares.
- Que el acreditado tenga una cuenta en dólares para la dispersión de los recursos.
- Que el acreditado cubra el costo de la transferencia en dólares.

3.6 Lineamientos generales para el otorgamiento de crédito²⁵

El proceso del crédito se bajo cuatro etapas que son: I. Desarrollo de negocios; II. Análisis y decisión; III. Instrumentación y desembolso y IV. Seguimiento y recuperación.

Etapas I. Desarrollo de negocios.

En esta parte se conoce el mercado objetivo; clientes; antecedentes solicitudes; promoción dirigida y pre-análisis.

Mercado objetivo.

²⁵ Financiera Rural y el colegio de Posgraduados.

La Financiera conforme a su objeto puede otorgar crédito para impulsar el desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y todas las demás actividades económicas vinculadas al medio rural.

Clientes.

Personas físicas o morales que cuenten con solvencia económica, experiencia en la actividad y proyectos viables que soporten la recuperación del financiamiento.

- Las personas físicas y morales dedicadas a las actividades propias del sector rural y que cuenten con solvencia moral, experiencia en la actividad objeto de los proyectos que desean operar y nivel adecuado de garantías.
- Intermediarios Financieros Rurales, procurando su mejor organización y mejora continúa.

Antecedentes.

La Financiera considera el historial crediticio del solicitante con instituciones de la banca comercial y de desarrollo. Obtendrá la autorización expresa y por escrito del productor que requiera crédito para investigar sobre sus antecedentes crediticios, y enviará mensualmente a las sociedades de información crediticia el comportamiento de todos sus acreditados.

Solicitudes.

Se deberán presentar en las agencias y contener información que permita determinar que el proyecto a financiar es técnico, económico y financieramente viable.

Los requisitos que debe contener un expediente para la solicitud se divide en dos modalidades: para personas físicas y morales. (Requisitos anexo 2)

a) Productores en lo individual (personas físicas)

- Solicitud

- Plan de negocios o proyectos de inversión²⁶
- Identificación oficial del productor
- Comprobante de domicilio
- RFC y CURP
- Historial crediticio
- Registros, licencias, permisos y/o concesiones vigentes
- Registros de entradas y salidas de efectivo o estados financieros y/o relación patrimonial
- Avalúos con antigüedad no mayor a 6 y 3 meses
- Contratos de compra anticipada y cotizaciones de bienes y servicios.

b) Productores organizados (personas morales)

- Plan de Negocios o Proyectos de Inversión
- Escritura constitutiva, representantes legales vigentes, poderes especiales y modificaciones, etcétera
- Identificación oficial de los representantes legales
- Comprobante de domicilio
- RFC
- Historial crediticio
- Registros, licencias, permisos y/o concesiones vigentes
- Estados financieros (de los dos últimos ejercicios y parciales con una antigüedad no mayor a 3 meses.
- Avalúos²⁷ con antigüedad no mayor a 6 y 3 meses
- Contratos de compra de bienes y servicios y cotizaciones

²⁶ Plan de negocios es citado por la Financiera como el instrumento de gestión económica y administrativa, que a partir de la misión y visión de la empresa rural determina las oportunidades, líneas de negocios (Entendido el negocio como la actividad combinada con recursos y derechos para obtener y ofrecer bienes y servicios), objetivos y metas de la empresa considerando los recursos, acciones, mecanismos para alcanzarlos y la puesta en marcha de los proyectos de inversión.

²⁷ Avaluos se define como el objeto de determinar el valor comercial de sus bienes a una fecha determinada, en las especialidades de inmuebles, maquinaria y equipo y agropecuarios.

Etapa II. Análisis y decisión²⁸.

La documentación para efectuar el estudio debe cumplir con los requisitos que se establezcan al respecto. En esta parte se demuestra la viabilidad técnica y financiera y se procede a la resolución local o por comité.

Para agilizar la atención de las solicitudes de la clientela, la Financiera podrá otorgar créditos o préstamos mediante dos vías de resolución: resolución automática y resolución por comité, de acuerdo al tipo de proyecto, actividad y monto solicitado.

a) Resolución automática.

En la resolución automática ó crédito masivo será mediante la aplicación de un modelo estadístico.

El análisis de crédito individual en el segmento de atención masiva, de 7,000 a 70,000 UDI's, se realizará mediante la aplicación de un modelo estadístico que, de acuerdo a los parámetros definidos, determinará la probabilidad de incumplimiento y calificación de riesgo del solicitante. Para el segmento de atención masiva de 70,000 a 200,000 UDI's, se aplica la misma herramienta estadística complementada con análisis tradicional.

La atención a este segmento se podrá realizar con las herramientas que transferirá el Sistema Banrural a la Financiera (Modelo paramétrico y base de datos histórica de los acreditados), o por medio de metodologías desarrolladas internamente, basadas y avaladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. En todo caso, una vez verificado el cumplimiento de estos parámetros la solicitud estará sujeta a la revisión del historial crediticio del cliente.

b) Resolución por comité ó crédito tradicional.

²⁸ De conformidad con su ley orgánica, en la Financiera Rural la mayor parte de decisiones en materia crediticias se toman en las instancias locales de decisión.

El análisis de crédito tradicional se utilizará cuando las solicitudes de crédito o los saldos de responsabilidades sean mayores a 200,000 UDI's. En este segmento el análisis individual deberá incluir información relacionada con la situación legal, financiera, operativa y de mercado del solicitante, así como comentarios cualitativos sobre su experiencia.

Para su presentación a la instancia de aprobación correspondiente, las gerencias de análisis de crédito de las coordinaciones regionales elaboran un estudio de crédito, relacionada con la situación legal, financiera, operativa y de mercado del solicitante, así como comentarios cualitativos sobre su experiencia. Para su presentación a la instancia de aprobación correspondiente las gerencias de análisis de crédito de las coordinaciones regionales elaboran un estudio de crédito.

Estudio del crédito.

Toda solicitud y documentación anexa, será revisada para verificar el estricto cumplimiento de los criterios de elegibilidad y los requisitos mínimos indispensables considerando los principales componentes: situación financiera y moral del deudor tomando en cuenta los aspectos organizativos, técnicos financieros, jurídicos y administrativos.

- Se analiza al solicitante para determinar: necesidades y capacidad como sujeto de crédito. Se evalúan no sólo el tipo y destino del crédito, sino la adecuación, oportunidad y suficiencia del mismo conforme a los flujos esperados.
- El solicitante deberá aportar recursos a su proyecto. La financiera apoyará hasta el 80% del monto del proyecto.
- Los solicitantes que hayan sido acreditados de BANRURAL y que demuestren buenos antecedentes crediticios recibirán trato preferencial.

Instancias que autorizan créditos.

El estudio de crédito se somete a la autorización de las instancias de decisión que son las siguientes:

- Le corresponde a las Agencias y Coordinaciones Regionales de manera mancomunada autorizar créditos hasta por 200,000 UDI's. Son créditos de Resolución Automática
- Los créditos mayores a 200,000 y hasta 700,000 UDI's son resueltos por un Subcomité de Crédito de la Coordinación Regional de manera colegiada
- Los créditos mayores a 700,000 y hasta 7'000,000 UDI's son resueltos por el Comité de Crédito de las Oficinas Centrales de forma colegiada.
- Los créditos mayores a 7'000,000 UDI's son resuelto por el Consejo Directivo.

Importancia de las garantías.

Su importancia radica en que para recibir determinado tipo de crédito, los productores deberán respaldar los créditos que reciben. Las garantías que se deberán dar a la Financiera Rural estarán en función del tipo de crédito solicitado, considerando lo siguiente:

- Las garantías son única y exclusivamente fuente secundaria de pago; por ello, en sus operaciones, la Financiera busca que el valor de las garantías sea suficiente para mantener su patrimonio, en el caso de que el acreditado incurra en morosidad.
- Las garantías deberán constituirse a favor de la Financiera Rural.
- El acreditado deberá efectuar los trámites de registro.
- La constitución de garantías inmobiliarias o de hipotecas industriales deberá hacerse, preferentemente, en primer lugar y grado de prelación.
- En los casos donde la garantía sean bienes presentes o futuros, el acreditado se constituirá como depositario judicial lo que deberá pactarse contractualmente

En ningún caso las garantías podrán sustituir los atributos del solicitante, la viabilidad del proyecto, ni puede inducir por si solas al crédito.

Etapa III. Instrumentación y decisión.

En esta parte existe una formalización de créditos; registros; y desembolso de recursos.

Formalización de créditos.

Se formaliza el otorgamiento de los créditos a través de la firma de un contrato²⁹ y la firma de uno o varios pagarés en el que se establecen las particularidades relativas al tipo de crédito, los plazos, los montos, las tasas de interés y las comisiones.

La agencia debe informar a los solicitantes sobre la autorización o rechazo de sus solicitudes; de ser positiva la decisión, se le comunicarán los términos y condiciones de la misma, así como, en su caso, el requerimiento de documentación complementaria, para proceder a la firma del contrato y de los documentos respectivos.

Registros.

El acreditado será responsable de la inscripción de los contratos y de las garantías, en el Registro Público de Crédito Rural o en el Registro Público de la Propiedad, de Comercio y Agrario Nacional, según corresponda. Los costos de registro serán cubiertos por el acreditado y toda disposición de crédito debe de documentarse mediante pagaré.

Desembolso de recursos.

Cuando el acreditado tenga cuenta de cheques en una Institución Bancaria con la que la Financiera tenga convenio, se le depositarán los recursos en la cuenta, en las fechas de disposición convenidas.

- A través de depósito en cuenta de cheques en una institución bancaria con la que la Financiera tenga convenio.
- Cheque de caja, giro bancario, giro telegráfico, orden de pago.
- En las 2,102 sucursales bancarias de Banco Mercantil del Norte S.A. (BANORTE) y Banco Nacional de México S.A. (BANAMEX).

²⁹ En los contratos se establecen los términos y condiciones aplicables, para que las partes conozcan claramente el alcance de sus derechos y obligaciones.

Etapa IV. Seguimiento y recuperación.

En esta parte se encuentra: la supervisión, comprobación de créditos, pago en ventanillas y cobranza.

Supervisión crediticia.

Se efectúa con el fin de asegurar la correcta aplicación de los recursos y la viabilidad de los proyectos de inversión, considerando la existencia material de las garantías y vigilando la adecuada marcha de la empresa.

Comprobación crediticia.

El acreditado tiene la obligación de demostrar haber invertido el crédito en los conceptos pactados de acuerdo con el tipo del crédito y el destino de los recursos. Se solicita al acreditado, en cumplimiento de sus obligaciones contractuales y legales, la documentación que ampare la correcta aplicación de los recursos. La responsabilidad del productor es invertir los recursos financieros obtenidos para el fin solicitado, realizando un manejo adecuado de los recursos de la empresa para realizar los pagos oportunos del crédito obteniendo los siguientes beneficios.

- Fortalecimiento y consolidación de sus unidades productivas.
- Generación de más y mejores empleos.
- Capitalización de las unidades productivas.
- Mejora la producción y productividad del sector.
- Incorporación de innovaciones tecnológicas y la diversificación productiva.
- Genera flujos de bienes y servicios dentro del propio sector y en otros sectores económicos.
- Establecer contratos, alianzas y mecanismos de asociación para operar sus proyectos.
- Producir más y mejor y de acuerdo a las exigencias del mercado.
- Responder con los compromisos contraídos con clientes y proveedores.

- En el caso de personas morales mantener la integridad y cohesión de sus asociados al cumplir con sus expectativas, necesidades e intereses.
- Seguir siendo considerado como sujeto de crédito en el futuro.

Pago en ventanillas y cobranza.

El acreditado debe efectuar los pagos del crédito mediante depósitos en ventanilla de las instituciones bancarias que le indique la Financiera Rural, y se estratifican los vencimientos de la cartera a fin de que se pueda ejercer cobranza preventiva, administrativa, extrajudicial y judicial. Las agencias de crédito rural y las coordinaciones regionales serán responsables de verificar con el cliente el cumplimiento de los términos y condiciones de crédito, así como de procurar la recuperación de los montos otorgados y sus intereses, mediante gestiones de cobranza preventiva y administrativa.

Sanciones por Incumplimiento a los acreditados.

- Requerir por escrito y con anticipación al acreditado que subsane las omisiones o irregularidades.
- Devolución de los financiamientos que le hayan sido entregados y en el futuro dejará de ser sujeto de apoyo.
- De no obtenerse el pago del cliente en las fechas acordadas, la Financiera efectuará labores de cobranza administrativa, extrajudicial o judicial, según proceda.³⁰

3.7. Intermediarios financieros rurales.³¹

Un intermediario financiero rural es una figura asociativa autorizada por la SHCP y/o la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), para canalizar al mercado rural recursos financieros.

³⁰ Citado por La Financiera Rural

³¹ Este apartado es citado por la Financiera Rural y el colegio de posgraduados.

La operación de los intermediarios financieros rurales, reconocidos por la financiera rural, está regulada por la Ley de Ahorro y Crédito Popular y por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito con el propósito de garantizar los ahorros de los depositantes y asegurar la estabilidad del sistema financiero incentivando la competencia en los mercados financieros.

Los créditos o préstamos que otorga la Financiera Rural a los Intermediarios Financieros Rurales (IFR) se guían por su Ley Orgánica, misma que señala que la Financiera otorgará préstamos a los Intermediarios Financieros para que éstos a su vez, concedan financiamiento para impulsar actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y todas las demás actividades económicas vinculadas al medio rural.

Los IFR podrán solicitar préstamos para la generación de cartera entre sus socios, integrantes o clientes. Estos recursos los deberán comprobar, en lo conducente, en los tiempos y formas que señale la Financiera Rural.

Los IFR podrán solicitar líneas de crédito para descuento de cartera de sus socios, integrantes o clientes, las cuales deben comprobar con los contratos y títulos de crédito generados con sus propios recursos. Los IFR podrán obtener créditos o préstamos de la Financiera Rural hasta por el 80 % del límite que las disposiciones legales les impongan de acuerdo a su figura jurídica.

Con dichos recursos podrán otorgar créditos a sus socios, integrantes o clientes, hasta por el 80 % de la participación accionaría del socio o integrante. En ningún caso, la Financiera Rural podrá financiar a los IFR, ni éstos a sus socios, integrantes o clientes más del 80 % del valor del proyecto.

Función principal de los IFR'S.

- Conceder financiamiento mediante recursos de sus miembros y clientes, y de fuentes de financiamiento alternas autorizadas por la Financiera Rural.
- Responsables de evaluar la viabilidad, aprobar y recuperar el financiamiento.

- Ajustarse a las reglas y circulares de la CNBV, en particular y a la legislación bancaria en general.

Los IFR'S con los que opera la financiera rural

1) Organizaciones Auxiliares de Crédito

- Uniones de Crédito
- Almacenes Generales de Deposito

2) Entidades de ahorro y Préstamo popular

- Sociedades Financieras Populares
- Sociedades cooperativas de ahorro y préstamo

a) Unión de Crédito.

Es una organización que ofrece condiciones favorables para ahorrar, recibir préstamos y servicios financieros; no proporciona servicios al público y se constituyen como S. A. de C. V.; realiza compras consolidadas de insumos y equipos y ofrece asesoría en las áreas administrativas, contables, legales, de mercadotecnia, exportación e importación. Sus socios pueden ser personas físicas o morales con acciones, derechos y obligaciones.

b) Almacén General de Depósito.

Es una organización de almacenamiento, guarda y conservación de bienes o mercancías depositadas en bodegas controladas, cuentan con la facultad de emisión, certificados de depósito y bonos de prenda.

Los almacenes se clasifican en:

- Almacenes que reciben bienes o mercancías pero no fungen como deposito ni otorgan financiamientos
- Almacenes que también sirven como Depósito Fiscal
- Almacenes que además otorgan Financiamientos

La función de los almacenes generales de depósito es celebrar convenio de depósito, expedir certificados de depósito, bono de prenda y habilitación de bodegas

Ofrecen los siguientes servicios:

- Intermediación aduanera³²
- Crédito directo a sus clientes
- Manejo profesional de mercancías
- Cobertura contra todo tipo de riesgo
- Liquidez por la negociación de los certificados de depósito

c) Sociedades Financieras Populares.

Es una sociedad que promueve y facilita la captación y colocación de recursos, tiene fondo de protección para cubrir los ahorros; apoya a micro, pequeñas y medianas empresas; cuenta con fondos de reserva para cubrir riesgos y enfermedades, pensiones, retiro de socios y ofrece asesoría en las áreas administrativas, contables, legales y de mercadotecnia.

d) Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo.

Es una sociedad que opera con costos bajos; tiene fondos de protección para cubrir los ahorros; apoya a micro, pequeñas y medianas empresas y cuenta con fondos de reserva para cubrir riesgos y enfermedades, pensiones, retiro de socios

³² Aduanera es una entidad que checa las cuestiones en relación con las exportaciones e importaciones de bienes y servicios.

3.8 Servicios que ofrece la Financiera Rural como fiduciaria³³.

- Elaboración del contrato de fideicomiso³⁴
- Revisión, análisis y opinión de las reglas de operación del fideicomiso presentadas por el cliente
- Otorgamiento de poderes
- Administración de los recursos fideicomitidos
- Consulta de saldos por contrato, así como tasas de rendimiento
- Estados financieros mensuales y de cuenta de inversiones en valores
- Reportes detallados de estado del fondo patrimonial fideicomitado
- Seguimiento del cumplimiento de los fines de los encargos fiduciarios
- Atención electrónica de pagos múltiples y asistencia a las reuniones de los Comités Técnicos, en caso de contar con personal disponible.

³³ Fiduciaria se entiende que es el titular de los bienes afectados que constituyen el patrimonio del fideicomiso y el encargado de la realización del fin del contrato.

³⁴ Fideicomiso se entiende que es un contrato por medio del cual una persona física o moral destina ciertos bienes y derechos a un fin lícito y determinado en beneficio propio o de un tercero encomendándole la realización de dicho fin a una institución fiduciaria. Y las partes del fideicomiso son las siguientes: I Fideicomitente las personas físicas o morales que afecta en fideicomiso bienes o derechos para la realización de un fin determinado; II Fiduciario Es el titular de los bienes afectados que constituyen el patrimonio del fideicomiso y el encargado del fin del contrato; III Fideicomisario el destinatario de los beneficios del fideicomiso, pudiendo ser el propio fideicomitente o un tercero.

IV. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MUNICIPIO EN ESTUDIO³⁵

Este apartado, se desarrollan los aspectos más generales del municipio, por ejemplo: localización geográfica, extensión territorial, clasificación del suelo, clima etc. y finalmente, se mencionan las actividades económicas a las que se dedican los habitantes del municipio de Pénjamo.

4.1 Aspectos generales del municipio.

Algunos aspectos que se consideran relevantes para la delimitación del municipio en estudio se presentan entre otros: su localización geográfica, extensión territorial, y colindancias; así como la, clasificación del suelo, hidrografía y clima.

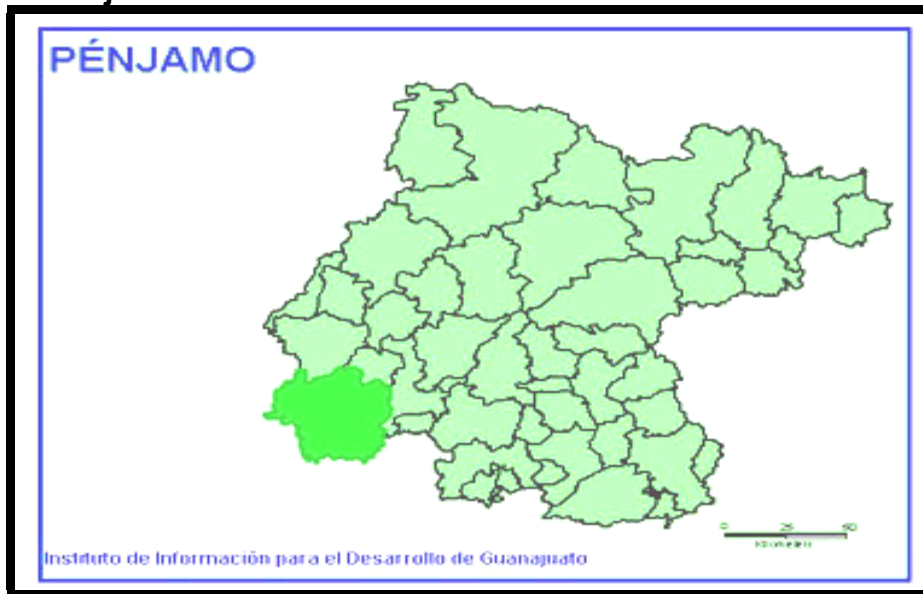
4.2 Localización geográfica, extensión territorial y colindancias.

El presente trabajo se llevó a cabo en la región sur del estado, en el municipio de Pénjamo, Guanajuato. Cuenta con una Población (2000) de 144,426 habitantes. Se encuentra ubicado geográficamente entre las coordenadas 101° 42' 22" de Longitud al Oeste del meridiano de Greenwich y a los 20° 25' 44" de Latitud Norte. Su altura sobre el nivel del mar es de 1,700 m. y el área del territorio municipal con 507 localidades, comprende 1,774.80 Km. cuadrados que equivale al 5.80% de la superficie total del estado; ya que cuenta con una extensión territorial de 159,157 ha. Después de San Felipe y San Luís de la Paz, es el municipio con mayor extensión territorial de Guanajuato.

Limita al Norte con el municipio de Manuel doblado y el de Cuerámara; al Este con el de Abasolo y con el estado de Michoacán; al Sur con el estado de Michoacán y, al Oeste, con el estado de Michoacán y el estado de Jalisco. Tal ubicación le da ventajas considerables para lograr su desarrollo, al poder funcionar como "puente" entre Guanajuato y los estados vecinos con los que colinda.

³⁵ El desarrollo de este apartado se utilizó la página Web www.Guanajuato.gob.mx, En el instituto de información para el desarrollo de Guanajuato (INIDEG) Compendios estadísticos municipales, 2001.

Figura I. Ubicación geográfica del municipio de Pénjamo, Guanajuato.



Fuente: Instituto de Información para el Desarrollo, Compendios Estadísticos Municipales

4.3 Clasificación del suelo.

El suelo es de estructura blocosa subangular, con una consistencia que va de firme a muy firme, textura de limo-arcillosa a arcillo-arenosa, con PH de 6.0-8.9 y de origen de inchú coluvial a aluvio coluvial.

4.4 Hidrografía y clima.

El río Turbio es el más importante y sirve de límite entre los municipios de Pénjamo y Abasolo; le siguen en importancia, los arroyos Ocotes y el Chilar. La parte sur del municipio está surcada por canales y arroyos, siendo los principales La Jícama, El Pandito, Sauz de Méndez, El Salto, La Barranca Seca, El Muerto, Arroyo Grande, Gonzalo, Magallanes, Prieto, Gómez, Pajarito, Charco de la Yegua, La Mezquitera y Huasco. Las presas más notables son Mariano Abasolo, La Loma, La Golondrina, El Pochote, Trinidad, La Hacienda, Rancho Seco, San Francisco, El Sauz, Las Trojes, El Colorado, Tacubaya, La Yesca, Los Pozos y El Caimán.

El clima en la región plana es templado y en la sierra es frío. La temperatura promedio es de 20.2°C, donde la temperatura máxima es de 34 °C y la mínima de

46 °C. La precipitación pluvial es de 670 mm. anuales. Presenta una elevación de 1,700 msnm.

4.5 Estructura de la tenencia de la tierra.

La superficie total del municipio es de 164,261.27 ha, de las cuales 89,093.01 ha son laborables; de éstas, 45,178.99 ha son de riego y 43,914.02 ha son de temporal. El área pecuaria comprende 72,764.3 ha; para uso urbano, se tienen 1,666.98 y 736.98 de uso diverso. En lo que respecta al régimen de tenencia de la tierra en el municipio, 74,450.63 ha corresponden a tierras ejidales; 87,639.89 ha a la pequeña propiedad; 1,998.0 ha de zona federal y 172.75 ha de otro tipo de tenencia no especificado.

4.6 Actividades económicas.

Es importante mencionar que las actividades económicas con las que el municipio cuenta son en primer lugar la agricultura, la ganadería, el comercio y la industria.

4.6.1 La agricultura.

El municipio cuenta con características de suelo y clima que le permiten producir una gran variedad de productos agrícolas, sin embargo, los principales cultivos de la región son maíz, sorgo, trigo, cebada y hortalizas. Sin embargo, el sorgo y el maíz, siguen siendo uno de los productos agrícolas más importantes para la población.

La superficie sembrada en el municipio alcanza el 7.7% de la superficie sembrada en el Estado, lo cual es bueno si tomamos como referencia que el municipio cuenta con el 3.09% de la superficie estatal de Guanajuato. Además, de la superficie sembrada, el 60% es de riego y el resto de temporal. En el año agrícola 1999-2000, la superficie sembrada fue de 85 mil 298 ha, de las cuales 75 mil 254 fueron cosechadas y éstas dieron una producción de \$461.5 millones de pesos. Los cultivos que más destacan son sorgo, maíz y trigo, que representan el 90% de la producción agrícola del municipio.

En la región se ha generalizado el riego con la perforación de pozos profundos y presas que almacenan agua para hacer producir los campos; la presa más grande para riego es la Solís, que se encuentra en los municipios de Acámbaro, Tarandácuaro y Jerécuaro. De ella, se benefician Acámbaro: Salvatierra, Jaral del Progreso, Cortazar, Villagrán, Salamanca, Irapuato, Pueblo Nuevo, Huanímaro, Valle, Abasolo y Pénjamo.

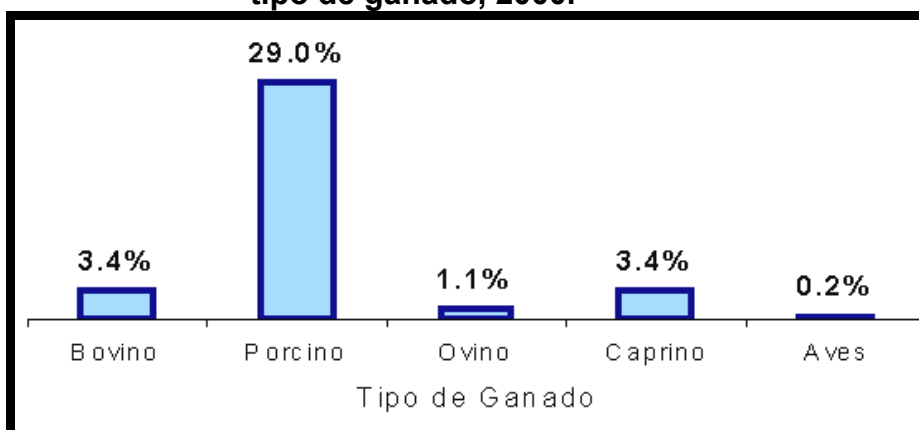
Pénjamo cuenta con la mayor superficie de riego, es decir, que de las 139,359 ha de riego que tiene el estado, el 16.8% pertenecen al municipio.

El campo es lo más importante para los habitantes del municipio; sin embargo, cada vez más, el campo Guanajuatense se queda desprotegido por múltiples factores, por ejemplo: falta de créditos, altos costos de producción, precios bajos en el mercado, alto intermediarismo y la competencia de los productos extranjeros cuyas competencias desalientan el trabajo y la producción campesina.

4.6.2 La ganadería.

En lo que corresponde a la ganadería, en el año de 2000, el municipio contribuyó de manera importante en la entidad, ya que Pénjamo es el principal productor de ganado porcino.

Gráfico 1. Porcentaje estatal de la población ganadera por tipo de ganado, 2000.

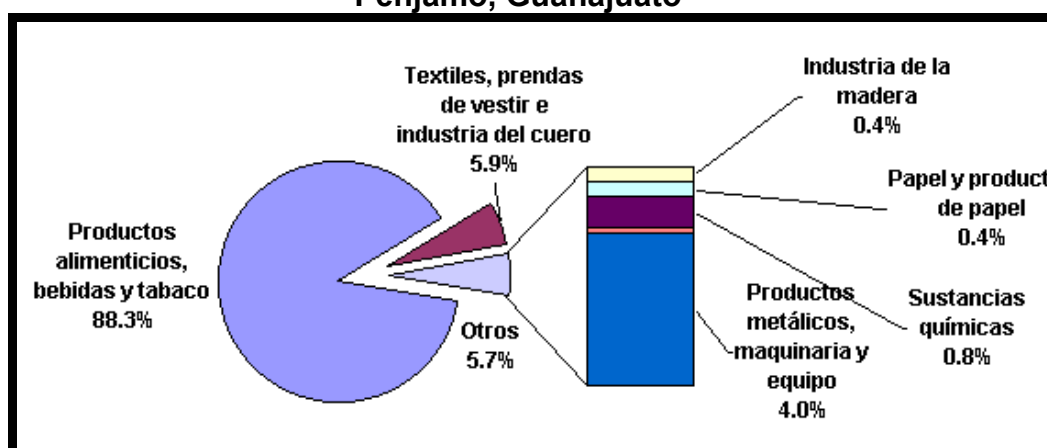


Fuente: Instituto de Información para el Desarrollo, Compendios Estadísticos Municipales, 2001.

4.6.3 La industria.

Dentro del sector manufacturero, las actividades más representativas en el municipio son los productos alimenticios como bebidas y tabaco, seguida por productos metálicos como maquinaria y equipo. Sin embargo, la actividad que más ingresos crea al municipio, es la de productos alimenticios con un 88.3% del total de ingresos.

Grafico 2. Distribución del comercio en el municipio de Pénjamo, Guanajuato



Fuente: Instituto de Información para el Desarrollo, Compendios Estadísticos Municipales, 2001

4.6.4 Comercio y abasto.

Como la agricultura, el comercio es muy interesante y se compone de un almacén que sirve para proveer a las rancherías que rodean a la cabecera municipal y a municipios colindantes tanto del estado de Guanajuato como de Michoacán.

4.7 Población económicamente activa por sector de actividad (PEA)

El municipio de Pénjamo cuenta con una PEA de 33 mil un personas de las cuales 98.5% es ocupada y el resto es PEA desocupada con 1.14%. También podemos mencionar a la población económicamente inactiva que es de 67 mil 365 personas que representa el 67.1% de la población del municipio en edad de trabajar. De la PEI, 16.7% son estudiantes y 51.5% están dedicados a las actividades del hogar. En cuanto a los sectores de actividad que ocupan más personas tenemos la siguiente distribución:

Cuadro 2. Población económicamente activa por sector de actividad (PEA)

Actividad	No. de personas	%
Sector primario	11,283	34.69%
Sector secundario	8,048	24.74%
Sector terciario	12,193	37.48%

Fuente: Instituto de Información para el Desarrollo, Compendios Estadísticos Municipales, 2001

Como se puede observar las actividades terciarias ocupan más población, pero como era de esperarse, las actividades primarias tienen una gran importancia en este municipio, es decir, la agricultura y la ganadería que ocupan a 11 mil 283 personas. En orden de importancia la agricultura y la ganadería ocupan mayor porción de la PEA ocupada y le siguen, la industria manufacturera con 4 mil 679, el comercio con 4 mil 679 y la construcción con 3 mil 43 personas.

V. RESULTADOS Y EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE LA FINANCIERA RURAL EN EL MUNICIPIO DE PENJAMO, GUANAJUATO.

En este capítulo se presentan los resultados de la operación de la Financiera Rural en el municipio de Pénjamo, a través de la información recabada con la aplicación de las encuestas para identificar los impactos que se han generado en el municipio.

Para el análisis de los resultados y evaluación del impacto se toma como eje, la estructura del instrumento, que incluye las siguientes categorías: perfil del beneficiario, principal actividad a la que se dedica, figura jurídica del productor, destino del crédito y aspectos particulares de la institución financiera (a través de quien recibió el crédito, que tipo de crédito solicitó, cuanto tiempo transcurre para su entrega, montos del crédito, la tasa de interés que pagan, la situación del crédito, calificación de los tramites, y de la participación institucional.)

5.1 Perfil del beneficiario.

Del total de los beneficiarios encuestados, el 86.5% son hombres y el 13.5% son mujeres; la edad promedio de las mujeres es de 45 años y 53 para los hombres. Con estos resultados podemos afirmar que la institución está fomentando la participación de la mujer de manera importante, pero aún está por debajo del promedio de participación femenina a nivel nacional en la producción agropecuaria. La participación femenina puede deberse a dos situaciones: por un lado, a que sea la titular de la unidad de producción rural, o porque tenga que hacerse cargo de dicha unidad, dado que los jefes de familia como los jóvenes se vieron en la necesidad de emigrar en busca de un mejor trabajo para mejorar sus condiciones de vida, en las ciudades del país e incluso en los Estados Unidos.

Cuadro 3. Grado de escolaridad del productor en el municipio.

Escolaridad	Frecuencia	%
Ninguno	27	13.5
Primaria	88	44
Secundaria.	67	33.5
Licenciatura.	2	1
*N.R.	16	8
Total.	200	100

N.R. = No respondió

Fuente: Elaboración con datos de campo.

La educación tanto en el país como en el municipio es de suma importancia ya que es uno de los principales elementos o indicadores que hacen posible la superación de la pobreza, dado que la posibilidad de un trabajo para una persona en la mayor de las ocasiones tiene relación directa con su grado de escolaridad, en donde a un mayor nivel de escolaridad, mayor posibilidad de trabajo y mayor ingreso.

Para el caso del municipio, se tiene que la mayoría de los productores encuestados, en su mayoría tienen poca instrucción escolar ya que casi tres quintas partes o no fueron a la escuela, o cursaron en forma parcial o total la educación primaria. También destaca que solo el 1% tiene educación superior. Estos datos se relacionan con el indicador que establece la CONAPO sobre la educación, y se puede afirmar que la escasa educación escolar es uno de los principales problemas en la región ya que mas de la mitad (77.89%) de la población se encuentra en el índice de analfabetas y de primaria incompleta, lo cual también explica en gran medida el retraso de las actividades y su baja productividad. Si lo relacionamos con la edad promedio (50 años) del total de los encuestados, vemos que antes, existían menos oportunidades para asistir a la escuela, ya que a decir de los productores consultados los jefes de familia no le daban la importancia necesaria.

Cuadro 4. Figura jurídica del productor en el municipio.

Figura jurídica	Frecuencia	%
Ejidatario	160	75.5
comunero	1	0.5
Pequeño p.	51	24.1
Total	* 212	100

*Es superior a 200 por que algunos productores se ubicaban en dos modalidades

Fuente: Elaboración propia con datos de campo

Con relación al tipo de productor, la mayoría son ejidatarios (75.5%), el 24.1% son pequeños propietarios y sólo el 0.5% son comuneros, no existiendo otro tipo de productores entre los encuestados. El 92.9% siembran bajo el régimen de riego y solo el 7.0% bajo la modalidad de temporal; dado lo anterior, y de acuerdo a los lineamiento de operación, la mayoría se apega a los criterios de la Financiera Rural que solo contempla en los créditos la superficie de riego, no así la de temporal, debido a la baja productividad y a los altos riegos de recuperación del crédito.

El municipio cuenta con una superficie total de 164,261.27 ha, de las cuales 89,093.01 ha son laborables, y de éstas el 45.32% corresponden a tierra ejidal, el 53.35% a la pequeña propiedad, 1.2% son de zona federal y 0.10% de otro tipo de tenencia no especificado³⁶.

5.2 Operación del Banrural

De acuerdo a los datos de campo encontramos que del total de los productores encuestados, el 83.0% recibía el apoyo de Banrural, obteniendo el crédito en forma directa.

³⁶ Fuentes: Instituto de Información para el Desarrollo de Guanajuato. (INIDEG), Compendios Estadísticos Municipales, 2001

Cuadro 5. Tiempo de gestión del crédito con Banrural

Entrega del crédito	Frecuencia	%
Dos semanas	165	82.5
Entre 1y2 Meses	1	0.5
No Solicito	34	17.0
Total	200	100

Fuente: Elaboración propia con datos de campo.

Con relación al tiempo que transcurre desde la solicitud hasta la entrega del crédito, encontramos que el 99.4% de los que contrataron algún tipo de crédito respondieron, que en general, el apoyo era recibido antes de la siembra, dado que el tiempo de respuesta era de 8 a 15 días, e incluso algunos productores comentaron que en realidad lo entregaba al siguiente día de haber pagado el crédito anterior, y solo el 0.5% respondió que lo recibía durante la siembra (entre uno y dos meses de gestión). Esta situación se debe considerar como un elemento importante, dado que la institución cumplía con los lineamientos de operación considerando que el crédito era entregado en forma oportuna, lo que le garantizaba mayor certidumbre al productor para financiar sin contratiempos sus costos de producción.

Algunos productores comentaron, que de acuerdo a la eficiencia que tenía la institución en la entrega de créditos, les daba mayor certeza para incrementar su productividad, dado que podían sembrar mayor cantidad de tierras incluyendo la superficie temporal, dado que los lineamientos de operación del Banrural contemplaba toda la superficie de cultivo independientemente de su modalidad.

Cuadro 6. El monto del crédito que contrataba en Banrural.

Monto del crédito.	Frecuencia	%
Hasta de \$50,000	77	38.5
Entre \$51,000 y 100,000	73	36.5
Entre \$101,000 y \$500,000	16	8.0
No solicito	34	17.0
Total	200	100

Fuente: Elaboración propia con datos de campo.

Con relación al monto de crédito que recibían los productores, encontramos que el 38.5% de los productores recibía hasta \$50,000 y el 36.5% recibía entre \$51,000 y \$100,000 y solo el 8.0% oscilaba entre \$101,000 y \$500,000, lo que de alguna manera nos indica que la mayoría de los créditos tenían como principal propósito financiar sus cultivos y no la adquisición de maquinaria y equipo.

En los últimos años de operación, el Banrural otorgaba en promedio \$6,000 por hectárea, cantidad que se considera relativamente baja, manifestando un problema estructural para el desarrollo del sector agropecuario, pues es difícil con esos montos lograr una mayor competitividad e integración al mercado con economías de escala.

Cuadro 7. La tasa de interés que se manejaba en Banrural.

Tasa de interés.	Frecuencia	%
De 5% a 10%	162	81.0
De 11% a 15%	3	1.5
De 15% a 20%	1	0.5
No solicito	34	17.0
Total	200	100

Fuente: Elaboración propia con datos de campo.

En relación a la tasa de interés que se les cobraba encontramos que el 81.0% de los productores encuestados se les aplicaba una tasa interés del 5% al 10% que era relativamente baja en comparación con otros bancos; y sólo, el 1.5% de los productores comentan que se les cobraba del 11% al 15% de interés. Lo anterior muestra que el esquema de financiamiento cumplía con uno de sus objetivos, dado que las tasas de interés que se aplicaron en los distintos programas y productos

de crédito se determinaron en base a mantener la sustentabilidad de Banrural y preservar su patrimonio, al ofrecer un costo financiero accesible para los acreditados dadas las características del sector que atendía.

Cuadro 8. Situación de su crédito en Banrural.

Situación del crédito.	Frecuencia	%
Totalmente Pagado	13	6.3
Pagos Adelantados	6	2.9
Pagos al corriente	154	74.0
pagos atrasados	1	0.5
No solicito	34	16.3
Total	* 208	100

* Es superior a 200 por que algunos productores se ubicaban en dos modalidades en pagos adelantados y al corriente

Fuente: Elaboración propia con datos de campo.

Con respecto a la recuperación del crédito en Banrural, encontramos que el 96% de los que contrataron algún crédito tenían sus deudas saldadas o sus pagos al corriente y el 3.4% tenían sus pagos por adelantado; esto, se relaciona con el comentario del ex-gerente de Banrural que ahora es gerente de una organización de intermediarios Financieros (ASEAGRO, S.A. de C.V.) –lugar donde se aplicaron las encuestas-en que actualmente todos los solicitantes de crédito con la Financiera, son productores con capacidad de pago; y que como acreditados de Banrural, demostraron buenos antecedentes crediticios.

Esto explica, el por qué de la totalidad de los productores encuestados son ahora clientes de la Financiera Rural. Destaca el nivel de cumplimiento de estos productores en el pago de sus créditos si tomamos en cuenta que el Banrural presentaba graves problemas para la recuperación del crédito; de hecho fue ésta, una de las razones importantes por lo que se realizó el cambio de Banrural a Financiera Rural.

Cuadro 9. Calificación de los trámites que se realizaban con Banrural

Los tramites	Frecuencia	%
Muy accesibles	116	58.0
Accesibles	45	22.5
Complicado	2	1.0
Muy Complicado	3	1.5
No solicito	34	17.0
Total	200	100

Fuente: Elaboración propia con datos de campo.

En relación a los trámites que se realizaban en Banrural encontramos que más del 83% respondieron que eran muy accesibles y pocos requisitos; y solo, el 2.5% comentaban que eran complicados; e incluso, algunos productores comentaba que el costo para realizar los tramites oscilaba entre \$300 y \$500. Esto refleja la facilidad que se le brindaba al productor para solicitar su crédito, Esto se considera como un elemento importante para la institución, por lo que, tanto los requisitos como los trámites que se realizaban, estaban de acuerdo a las necesidades del sector que se atendía.

5.3 Operación de la Financiera Rural

De acuerdo a los datos del campo encontramos que el 100% solicitan crédito con la Financiera y lo recibe a través de una organización (ASEAGRO) que es un intermediario que trabaja directamente con la Financiera Rural. Con estos resultados podemos afirmar que la institución esta fomentando la participación de los intermediarios Financieros Rurales, siendo que anteriormente trabajaba directamente con los productores, aún siendo un banco de segundo piso.

Cuadro 10. Tipo de crédito que solicitó con Financiera Rural

Tipo de crédito	Frecuencia	%
Avio	198	88.8
Refaccionario	25	11.2
Total	* 223	100

* Es superior a 200 por que algunos productores solicitan ambos créditos.

Fuente: Elaboración propia con datos de campo.

Con respecto al tipo de crédito que solicitan, encontramos que el 88.8% de los productores solicitan el crédito de avio. Los productores le dan mayor importancia

a este tipo de crédito puesto que en ocasiones es el único apoyo para la adquisición de materias primas (agroquímicos, fertilizantes y semilla), paga de jornaleros y generalmente para imprevistos del ciclo de producción del cultivo. El 11.2 % de los productores solicitan el crédito refaccionario, mismo que destinan para la adquisición de activos fijos, principalmente: maquinaria y equipo, o construcción de unidades de producción e instalación de equipos, e infraestructura.

Esta situación nos manifiesta el bajo nivel de inversión que existe en la adquisición de maquinaria e infraestructura en el sector agrícola. Los datos se comparan con los parámetros del Banco Mundial que establece que en las últimas décadas, las inversiones hacia obras de infraestructura se han reducido considerablemente en el sector agropecuario, lo que representa serias desventajas para alcanzar mejores niveles productivos y de competitividad en el sector primario de Pénjamo, Guanajuato, y del país en general.

Cuadro 11 Tiempo que transcurrió en la entrega del crédito.

La entrega del crédito.	Frecuencia	%
Menos de 1 Mes	1	0.5
Entre 1y2 Meses	11	5.5
Entre 2y3 Meses	2	1.0
Mas de 3 Meses	186	93.0
Total	200	100

Fuente: Elaboración propia con datos de campo.

Con respecto al tiempo que transcurre para la entrega del crédito, encontramos que el 93.0% de los productores reciben su crédito en periodos mayores a los tres meses y el resto de los productores establece que lo reciben en un promedio de 2 meses; solo el 0.5% lo recibe en un plazo menor a un mes. A pesar de que parte de las funciones y compromisos de la Financiera Rural están el proporcionar los recursos financieros hacia el sector rural de una manera productiva y eficiente para que los créditos sean suficientes y oportunos y permitan alcanzar los propósitos del financiamiento; se observa que esto esta lejos de cumplirse debido al marcado retraso en el otorgamiento de los créditos.

Esta deficiencia en la operación conduce al productor a solicitar crédito con particulares (tiendas de agroquímicos o fertilizantes o directamente con agiotista) a tasas de interés más altas, reduciéndole prácticamente sus ganancias. Este hecho manifiesta dos situaciones: por un lado, los productores comentaron que de acuerdo a la deficiencia que tenía la institución en la entrega de créditos, les generaba mayor incertidumbre para incrementar su productividad dado que podían correr grandes riesgos económicos durante la siembra; y por otro lado, también se tradujo en la disminución de la superficie que destinaban a la siembra, adicionales a las de temporal, dado que en los lineamientos de operación de la Financiera Rural se establece que no hay apoyos para esa modalidad de tierra de cultivo. Indirectamente se está fomentando la participación del mercado informal (particulares o agiotistas).

Cuadro 12. El monto del crédito contratado en Financiera Rural.

Monto del crédito	Frecuencia	%
Hasta de \$50,000	87	43.5
Entre \$51,000 y 100,000	97	48.5
Entre \$101,000 y \$500,000	16	8.0
Total	200	100

Fuente: Elaboración propia con datos de campo.

Con relación al monto del crédito contratado encontramos que sólo el 8% de los entrevistados solicitan créditos entre \$101.000 y \$500.000, y el 48.5% de los productores solicitan entre \$51.000 y \$100.000, y que el 43.5% de los productores solicitan hasta \$50.000. Cabe mencionar, que dentro de los reglamentos de operación, la Financiera Rural establece que el monto máximo por hectárea son \$7000. Esto, refleja de cierta manera el comportamiento de los montos contratados por cada productor.

Sin embargo, se debe considerar que la cantidad que se recibe sigue siendo relativamente poca, lo que reitera el problema estructural para el desarrollo del sector agropecuario y las limitaciones para integrarse a un comercio internacional cada vez más influyente en la producción primaria de nuestro país.

Cuadro 13. Tasa de interés del crédito que maneja la Financiera Rural.

Tasa de interés.	Frecuencia	%
De 5% a 10%	3	1.5
De 11% a 15%	195	97.5
De 15% a 20%	2	1.0
Total	200	100

Fuente: Elaboración propia con datos de campo.

En relación a la tasa de interés del crédito que establece la Financiera Rural, el 97.5% de los productores mencionan que en promedio la tasa de interés es del 14%, debido a que estas tasas que se aplicaron en los distintos programas y productos de crédito se determinaron en base a mantener su patrimonio y ofrecer un costo financiero accesible para los acreditados, considerando la inflación, costo de administración y operación, y el margen de riesgo.

Las características del crédito agropecuario deben ser aquellas que eviten efectos inflacionarios, que se presentan cuando aumenta el consumo en mayor proporción que la producción, acentuándose cuando el crédito se hace con líneas de asistencia social más que como promotor de la economía, es decir, cuando son dependencias de gobierno que canalizan apoyos vía subsidio.

5.4 Destino del crédito.

Respecto a las actividades que realizan los productores, el 99.5% se dedican a la producción agrícola, y el crédito lo destinan principalmente a la producción de sorgo y trigo que es la actividad predominante en el municipio de Pénjamo.

Cuadro 14. Tipo de cultivos con que cuenta el productor en el municipio.

Tipos de cultivos	Frecuencia	%
Granos	200	97.6
Forraje	5	2.4
Total	*205	100.0

* Es superior a 200 por que algunos productores siembran ambos cultivos.

Fuente: Elaboración propia con datos de campo.

Esta situación, caracteriza a la región por su importancia nacional en la producción de alimentos, dado que el 97.6% de los productores destinan toda la

superficie a granos básicos (sorgo, trigo y en ocasiones a maíz, y cebada), logrando con esto, que el municipio sea distinguido en el estado por su participación en la producción de granos, dado que representa el 90% de la producción agrícola del municipio; además, de señalar que el estado es conocido como el granero del país.

Además de la actividad agrícola, el 0.5% se dedica también a la producción pecuaria donde destaca la producción porcícola.

5.5 Aspectos de la producción agrícola.

El municipio cuenta con características de suelo y clima que le permiten producir una gran variedad de productos agrícolas, predominando el cultivo de granos como maíz y sorgo. De acuerdo con las menciones de los productores encuestados cuentan en promedio con 18ha bajo el régimen de riego y 6 ha bajo la modalidad de temporal, superficie que se encuentra dispersa, problema que es común en la región.

Cuadro 15. Principal actividad a la que se dedica el productor en el municipio.

Principal actividad	Frecuencia	%
Productor A.	199	99.5
Ambos	1	0.5
Total	200	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de campo.

Con relación al tipo de actividad destaca que el 99.5 % son productores agrícolas, dado que es la principal actividad económica del municipio. Esta situación, caracteriza a la región por su importancia nacional en la producción de alimentos principalmente sorgo, maíz y trigo.

Es importante considerar el potencial de los rendimientos del sorgo (uno de los principales cultivos básicos del municipio) que son en promedio de 12 toneladas por hectárea bajo el régimen de riego y de 4 toneladas que se obtienen en la producción quienes siembran en superficie de temporal. Esta información nos

permite afirmar el potencial de rendimientos que se debe aprovechar como una ventaja competitiva.

Sin embargo, los productores comentan que se enfrentan a problemas de comercialización y que en su mayoría alcanzan bajos precios; y cada vez más el campo se queda desprotegido por múltiples factores, por ejemplo: falta de créditos, altos costos de producción, precios bajos en el mercado, alto intermediarismo y la competencia de los productos extranjeros cuyos factores desalientan el trabajo y la producción del campo.

En cuanto al seguro agrícola mencionan que los principales problemas a los que se enfrentan la mayoría de los productores encuestados es que es muy caro para un pequeño productor y que en muchas ocasiones el seguro no responde en casos de pérdidas al no cubrirles los daños que sufren los cultivos, solo los perjudica (los estafa), sin embargo, es un requisito de la institución para solicitar crédito.

Los seguros agrícolas son de gran utilidad e inclusive necesarios ya que en el ciclo agrícola se pueden presentar grandes riesgos que lleguen parcial o totalmente a afectar la producción, pero desafortunadamente las aseguradoras no muestran el interés necesario para resolver estos problemas.

5.6 Cambios en la productividad

Referente a los cambios en la productividad, la mayoría de los encuestados comentaron que tuvieron cambios negativos en el tamaño de la superficie utilizada para la producción y sólo algunos lograron mantener el mismo tamaño de superficie. Con lo anterior, podemos deducir que la disminución de la producción responde a los altos costos de producción, a que el crédito no llega a tiempo, y que cuando se recurre a particulares les cobran altas tasas de interés, lo que propicia el abandono de las tierras de cultivo e incluso en los casos extremos la emigración, principalmente a los Estados Unidos.

Cuadro 16. La situación actual del crédito en Financiera Rural.

Situación del crédito	Frecuencia	%
Totalmente Pagado	12	5.8
Pagos Adelantados	4	1.9
Pagos al corriente	191	91.8
pagos atrasados	1	0.5
Total	*208	100

* Es superior a 200 por que algunos productores se ubicaban en dos modalidades en pagos adelantados y al corriente

Fuente: Elaboración propia con datos de campo

Para el caso de la situación del crédito encontramos que el 100% de los productores tienen sus pagos al corriente y generalmente pagos adelantados o en definitiva totalmente pagados. Con base a esta información, puede considerarse que la operación de la Financiera Rural en cuanto a la recuperación de crédito es excelente e incluso se menciona que se ha eliminando a aquellos productores que por alguna razón se tardaban mucho tiempo o no cumplían con los pago correspondientes en función del crédito que se les otorgó.

Este es un elemento positivo, dado que uno de los objetivos principales de la institución es precisamente recuperar en un 100% los créditos, considerando que la Financiera debe mantener la sustentabilidad y preservar su patrimonio. Sin embargo, dicha institución, no está interesada en que exista una disminución considerable del padrón de beneficiarios perjudicando y desprotegiendo a los pequeños productores que no cumplen con los requisitos (principalmente con las garantías que son el doble del monto que se solicita) o que no tienen capacidad de pago.

Algunos productores comentaron que esta institución no considera las necesidades reales de los pequeños productores, porque aseguran que los únicos que se benefician con esta institución son los medianos y grandes productores.

Cuadro 17. Calificación de los trámites en Financiera Rural.

Los tramites	Frecuencia	%
Muy accesibles	2	1.0
Accesibles	5	2.5
Complicado	73	36.5
Muy Complicado	120	60.0
Total	200	100

Fuente: Elaboración propia con datos de campo.

En relación a como califica los tramites para solicitar un crédito, el 95.4% de los productores encuestados mencionan que los trámites y requisitos que impone la Financiera Rural para solicitar un crédito son de complicados a muy complicados.

Dado que los requisitos que piden son muchos y muy complicados de entender (algunos productores comentan que esta dirigido a productores con mayor capacidad financiera); esto nos explica, que la Financiera esta siendo muy selectiva, es decir, que beneficia en forma preferencial a los medianos y grandes productores, llegando a tal grado a desproteger a los pequeños productores, a pesar de que entre la misión y funciones de la Financiera Rural, se establece que debe crear las bases para un mejor bienestar económico y social de la población rural.

Cuadro 18. Calificación de la Financiera Rural en el otorgamiento de crédito.

Participación	Frecuencia	%
Regular	74	37.0
Mala	126	63.0
Total	200	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de campo

5.7 Participación de la Financiera Rural en el otorgamiento de créditos.

Con relación al nivel de desempeño de la Financiera Rural, el 63.0% de los productores la califica como mala y el 37.0% considera que su participación es regular. Destaca que ningún productor le otorga a la Financiera Rural una valoración buena en su funcionamiento.

Con base a estos resultados y de acuerdo a los comentarios de los productores, la participación de la Financiera Rural en el municipio, prácticamente no refleja o no hay relación entre lo que establece en sus funciones y lo que realiza.

Enseguida se destacan diversos comentarios proporcionados por los productores, el Intermediario Financiero y del gerente de la Financiera Rural en el municipio de Pénjamo, en relación con el funcionamiento de la institución.

Los productores comentan:

- Tardan mucho los créditos
- No funciona como debe de ser
- Que si no mejora, que la cambien
- Que deben simplificar los trámites para garantizar que el crédito se entregue en forma oportuna.
- Que regrese Banrural.
- Únicamente los esta perjudicando, dado que los induce a solicitar con particulares a altas tasas de interés reduciéndoles sus ganancias.
- Que pongan mayor interés las autoridades correspondientes en resolver este problema
- Que el funcionamiento de la Financiera Rural únicamente les genera incertidumbre en el campo.
- Que con estas limitaciones financieras no pueden competir en los mercados nacional e internacional.

El gerente de La Financiera Rural

- Reconoce que tiene problemas en la colocación de recursos.
- Que esta desprotegiendo al pequeño productor.
- Se le esta dando prioridad a los medianos y grandes productores.
- Espera que exista un cambio con las elecciones presidenciales del 2 de julio de 2006.
- Afirma que Banrural estaba trabajando bien, y que el cambio que se dio de Banrural a Financiera fue político y no administrativo.

- Que en los cambios, no pensaron en las necesidades del pequeño productor.

El Intermediario Financiero Rural (ASEAGRO S.A de C.V)

- Reconocen que se les dificulta colocar el recurso.
- Los requisitos son muchos y muy complicados e incluso ellos mismos les ayudan a elaborar sus estados financieros u otras cuestiones administrativas al productor, porque éste, se manifiesta imposibilitado para hacerlo.
- Les preocupa que el mercado informal les este ganado terreno, dado que el crédito ahí es más ágil.
- Recomiendan que es importante que se revisen los lineamientos y reglas de operación.

Ante estos comentarios es importante que las autoridades correspondientes consideren las opiniones de los beneficiarios, pues estamos convencidos que esto ayudará a mejorar la operación de la Financiera Rural.

CONCLUSIONES.

- En base a los resultados de la evaluación de la Financiera Rural en el municipio de Pénjamo, Guanajuato. Se puede afirmar que esta institución no constituye una medida efectiva para apoyar a los pequeños productores del medio rural. Sin embargo, esta institución forma parte de una de las políticas aplicadas por el gobierno federal en los últimos años para la modernización del campo con el objetivo de lograr una mejor inserción en el proceso de globalización económica,
- Desde el 2003 en que se dieron profundos cambios (Banrural-Financiera Rural) los productores han enfrentado serios problemas para la adquisición del crédito, razones que conducen al productor a solicitar crédito con particulares (Tiendas de agroquímicos y fertilizantes o directamente con agiotista) a tasas altas de interés.
- Comparando el financiamiento del sistema Banrural con Financiera Rural, se puede concluir: que por un lado, la Financiera Rural presenta restricciones y burocratiza el acceso al crédito; pero sobre todo no contempla la superficie de temporal; y por el otro lado, el Sistema Banrural era todo lo contrario, ya que facilitaba el acceso y les llegaba antes de la siembra el crédito, y además, sí contemplaba la superficie temporal.
- Financiera Rural presenta dificultad para colocar sus recursos porque la actividad crediticia se concentra principalmente en el crédito de avío y refaccionario, y el resto de los créditos y programas con los que opera la institución, no se solicitan por parte de los productores del municipio.
- De acuerdo a la opinión de los productores, existe una gran inconformidad sobre el financiamiento que ofrece la Financiera Rural, dado que es más selectiva y tarda demasiado tiempo los créditos.
- La tendencia que registra la institución en el municipio, es seguir disminuyendo considerablemente el padrón de beneficiarios principalmente los pequeños productores que no cumplen con los requisitos.

- En base a los resultados, no es sólo el problema de acceso, sino una desigual cobertura y adaptación de los servicios de crédito, lo que excluye a las pequeñas unidades de producción
- México necesita, no una solución temporal sino permanente; un Sistema Financiero al servicio del desarrollo rural, equitativo, con amplia cobertura, flexible pero integrado, complementando productos, programas, servicios, diversificando riesgos y adaptable a las diversas regiones y agriculturas existentes en el país.
- Con todo lo anterior, quiero remarcar que no es suficiente con reconocer la importancia de proveer servicios financieros a la población rural, sino adaptar Instituciones financieras a la demanda del sector que se atiende, mediante los instrumentos más importantes que permitan reducir la inequidad y apuntalar el progreso, en términos de crecimiento económico y de estabilidad social.

RECOMENDACIONES

- Realizar una revisión minuciosamente a los lineamientos de operación de la institución, dado que si no se atienden a tiempo, diversos nudos problemáticos que enfrentan los productores con la burocracia y las restricciones establecidas para acceder a los beneficios que otorga la financiera rural, estará en una situación de estrangulamiento.
- Exhortar al gobierno federal a que establezca medidas urgentes en la regulación que facilite la aplicación de créditos; por lo que es de primer orden, la demanda de simplificar el acceso a los esquemas de financiamiento para los productores del campo, si no queremos que la financiera agonice antes de que rinda los frutos esperados.
- Definir mecanismos por parte de las autoridades correspondientes para hacer que el monto que reciben los beneficiarios se incremente.
- Que los esquemas de financiamiento sean equitativos y justos para los pequeños productores.
- Resulta fundamental y prioritario considerar dentro de los lineamientos de la Financiera Rural el otorgamiento de créditos a la superficie temporal y dar una solución por parte de las autoridades correspondientes para que el crédito sea oportuno

BIBLIOGRAFÍA

- Albornoz Álvaro. 1966, **Trayectoria y Ritmo del Crédito Agrícola en México.**
- Albornoz de la Escosura Álvaro. 1977, **Crédito Agrícola por Niveles de Desarrollo.**
- Aserca, 2002, **Financiamiento en el Sector Agropecuario Silvícola y Pesquero**, revista Claridades Agropecuarias, N° 112, México.
- Aserca, 2006, **Financiamiento Rural**, revista Claridades Agropecuarias, N° 149, México.
- Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C., 2000, **Propuesta para construir un sistema financiero al servicio del desarrollo rural, Incluyente, equitativo y sustentable**, México.
- Banrural 1992. **Normas para le Financiamiento Sistema Banrural.**
- Banrural. S.N.C. 1980-1985. **Manual de Operaciones de Crédito y Fideicomisos.**
- Brigitte Klein, et. al., 2001, **Mejores Prácticas Del financiamiento agrícola**, FAO.
- Díaz Mata Alfredo y Hernández Almora Luís A., 1999, **El Sistema Financiero Mexicano e Internacional**, México.
- Hinojosa Ortiz José. 1990 **Marco Jurídico del Crédito Rural, Historial Legislativa del Crédito Rural, Ley Orgánica del sistema Banrural.**
- Murrari Sabedra Santoyo Horacio, Ramírez Pablo y. **Manual Para la Evaluación de Instituciones de Desarrollo Rural, 2000.**

Presidencia de la República, 2000, **Propuestas para un desarrollo integral del campo mexicano**, México

Reyes Tépac Marcial, **La política de asignación del crédito agrícola en México durante el periodo de 1994-2000**, México.

Ruiz Matilla Miguel Ángel, **Financiamiento y banca de desarrollo**, Secretaría de Desarrollo Evaluación y Control de la Administración Pública, México.

Paginas Web consultadas

www.conafovi.gob.mx

www.financierarural.gob.mx

www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/41/sisfinanmexico.htm

www.guanajuato.gob.mx/municipios/contenido_municipios.htm

www.inegi.com.mx

www.shcp.gob.mx

ANEXO 1

Fecha ____/____/____

No. encuesta _____

Datos generales

Lugar de aplicación de la encuesta _____

Edad _____ Escolaridad _____

1. ¿Principal actividad a la que se dedica?

1	Productor agrícola.	
2	Ganadero	
3	Ambos	
4	Otro(especifique)	

2. ¿Figura jurídica del productor?

1	Ejidatario	4	Pequeño p.
2	Comunero	5	Arrendatario
3	Comodatario	6	Otro especifique)

3. ¿Clasificación del predio de acuerdo al régimen hídrico (riego, temporal Cantidad -ha-?

1	Superficie	Riego(ha)	Temporal(ha)
2	Ejidal		
3	Comodatario		
4	Pequeño P.		
5	Arrendatario		
6	Otro(especifique)		

4. ¿Con que tipo de cultivos cuenta y superficie que se destina en (ha)

1	Granos básicos(maíz, sorgo, trigo, cebada)		
2	Forrajes (alfalfa, sorgo forrajero)		
3	Hortalizas		
4	Otro(especifique)		

5. ¿Usted era acreditado del sistema Banrural?

1) Si _____ 2) No _____

6. ¿A través de quien recibía el crédito?

1) Banrural 2) Organización.

7- ¿Cuánto tiempo transcurría desde la solicitud hasta la entrega del crédito?

1	Menos de 1 mes	2	Entre 1 y 2 meses
3	Entre dos y tres meses	4	Más de tres meses

18. ¿Cuánto tiempo tarda el crédito desde la solicitud hasta la entrega?

1	Menos de 1 mes	2	Entre 1 y 2 Meses
3	Entre 2 y 3 meses	4	Más de 3 meses

19. ¿De que monto fue el crédito contratado?

1	Hasta \$ 50,000	
2	Entre \$51,000 y \$100,000	
3	Entre \$101,000 y \$500,000	
4	Entre \$ 501,000 y \$1,000,000	
5	Más de 1,000,000(cantidad)	

20. ¿Cuál es la tasa de interés del crédito en la Financiera Rural?

1	De 5% a 10%	2	De 11% a 15%
3	De 15% a 20%	4	Más de 20%(especifique)

21. ¿Cuál es su situación actual del crédito?

	Situación	
1	Totalmente pagado	
2	Pagos adelantados	
3	Pagos al corriente	
4	Pagos atrasados	
5	Cartera vencida	

22. ¿Cuál son los requisitos que presenta para la solicitud del crédito?

23. ¿Cuál es el costo al que incurre por acceder al crédito?

24. ¿Cómo califica los trámites para contratar un crédito?

1	Muy accesible	2	Accesible
3	Complicado	4	Muy complicados

25. ¿En caso de no haber recibido el crédito a que lo tribuye?

1	Por estar en el buró de créditos	
2	No cumplió con todos los requisitos	
3	No esta contemplado dentro de las líneas de crédito	
4	Otra(especifique)	

26. ¿Cómo califica la participación de esta institución en el otorgamiento de créditos?

1	Buna	2	Regular	3	Mala
---	------	---	---------	---	------

Comentarios y sugerencias Financiera Rural

Que opinión tiene acerca del Banrural

ANEXO 2

FINACIERA RURAL									
ELEMENTOS REQUERIDOS PARA TRAMITAR SOLICITUDES									
FORMACIÓN FINACIERA	TIPO DE PRESONA							Garante	Mesa directiva
	Física	Moral	C/Act Emp.	R. Legal	Aval	D. Solidario	D.		
A	Estados financieros de los dos últimos ejercicios y el parcial actual, incluyendo relaciones analíticas. Nota: Personas morales dictaminados por un contador público certificado.								
B	Situación patrimonial del solicitante y aval (en su caso) con antigüedad no mayor de 90 días, que incluya pasivos en caso de personas físicas.								
C	Personas morales estados financieros internos del último trimestre con firma autógrafa del representante legal, incluyendo relaciones analíticas, con antigüedad no mayor de 90 días.								
D	Flujo de efectivo que comprenda el plazo del crédito.								
E	Aval y persona física: estado de situación patrimonial del solicitante, con antigüedad no mayor de 90 días que incluya pasivos. Para personas morales: E.F. de los dos últimos ejercicios, incluyendo relaciones analíticas.								
INFORMES Y REPORTES TÉCNICOS									
A	Autorización para consulta al buró e investigación de crédito.								
B	Visitas de campo previo al crédito								
C	Identificación e integración del grupo económico								
REQUISITOS PARA SOLICITANTE, REPRESENTANTE LEGAL, AVAL, DEUDOR SOLIDARIO Y/O GARANTES.									
A	Identificación oficial vigente (credencial para votar, cartilla militar, pasaporte o cedula profesional).								
B	Comprobante de domicilio (recibos, teléfono, luz, agua o predial).								
C	Cedula de registro federal contribuyentes o identificación fiscal.								
D	Clave única de registro de población (CURP).								
E	Acta de nacimiento								
F	Acta de matrimonio(en su caso régimen patrimonial)								
G	Escritura de constitución con datos de inscripción en el RPC o equivalente								
H	Escrituras de reformas con datos de inscripción en el RPC o equivalente								
I	Escritura de poderes con datos de inscripción en el RPC o equivalente.								

GARANTIAS

A	Avalúo vigente de los bienes que garanticen el adeudo 2/								
B	Certificado de libertad de gravamen o inscripción de las garantías s/corres.								
C	Reporte de verificación de la existencia, legitimidad, valor y características.								
D	Escritura o título de propiedad con datos de inscripción en el RPP o aquí.								
E	Boletas de pago de impuesto predial de 3 años anteriores a la fecha.								
F	Boletas de pago de suministro de agua de 3 años anteriores a la fecha.								
G	Factura (s) de maquinaria y/o equipo								
H	Solicitud de pólizas de seguros de las garantías, cuando por la naturaleza de los bienes se requiera su aseguramiento.								

ESCRITURAS Y CONTRATOS

A	Copia de los contratos de arrendamientos, de maquilas, permisos, derechos, usos, licencias, concesiones y todo lo que permita la operación del proyecto.								
B	Copia de la escritura o certificado parcelario donde se realizara la inversión.								
C	Copia del contrato de compra-venta o cartas de intención de compra.								
D	Copia de contratos de compromiso de abstención de materia prima.								
E	Cartas de referencias comerciales y/o bancarias.								

EN SU CASO DOCUMENTACIÓN DEL PROYECTO DE INVERSIÓN.

A	Destino de la inversión								
B	Bienes a adquirir								
C	Evaluación técnico- productiva								
D	Análisis del proyecto de inversión (flujos)								
E	Ubicación de la inversión.								
F	Permisos y licencias								
G	Estructura del capital								
H	Comercialización del producto								

Se hace la solicitud de crédito en el momento en que se hace entrega del 100% de la documentación, previa a revisión y aceptación de la Financiera Rural.

* (En su caso) E.F. Estados Financieros

NOTA: OBSERVACIONES Y ACLARACIONES

El costo del avalúo y consulta al buró de crédito es aproximado.

Comisión por apertura y pago de consulta al buró de crédito externo

Aseguramiento de bienes financieros, seguro saldo deudor.

COMENTARIOS

Concepto de inversión

Monto aproximado de crédito.

