

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO**

**DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS**

**DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA AGRÍCOLA**



**ANÁLISIS DE LA PARTICIPACIÓN DE INSTITUCIONES  
DE FINANCIAMIENTO RURAL EN EL MUNICIPIO DE  
PÉNJAMO, GUANAJUATO.**

**POR:  
FERNANDO ARIAS MOSQUEDA**

**TESIS**

**PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER  
EL TÍTULO DE:**

**Licenciado en Economía Agrícola y Agronegocios**

**Buenavista, Saltillo, Coahuila, México  
Mayo de 2006**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO  
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS  
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA AGRÍCOLA**

**ANÁLISIS DE LA PARTICIPACIÓN DE INSTITUCIONES  
DE FINANCIAMIENTO RURAL EN EL MUNICIPIO DE  
PÉNJAMO, GUANAJUATO.**

**POR:**

**FERNANDO ARIAS MOSQUEDA**

**TESIS**

**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**

**PRESIDENTE DEL JURADO**

\_\_\_\_\_  
ING. HERIBERTO MARTÍNEZ LARA

**SINODAL**

**SINODAL**

\_\_\_\_\_  
MC. ESTEBAN OREJON GARCÍA

\_\_\_\_\_  
DR. LUÍS AGUIRRE VILLASEÑOR

**COORDINADOR DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS**

\_\_\_\_\_  
MA. EDUARDO FUENTES RODRÍGUEZ

Buenavista, Saltillo, Coahuila, México.  
Mayo 2006

## **AGRADECIMIENTOS**

A DIOS, quien es nuestro amigo incondicional en el andar de esta vida y quien me dio la gran oportunidad de terminar mis estudios de licenciatura.

A mi ALMA MATER, que me brindó la oportunidad, para realizar mis estudios.

A mi asesor de Tesis: MC. Heriberto Martínez Lara por su asesoramiento y estímulo para la realización de la presente.

Al MC. Esteban Orejon García por su disposición permanente e incondicional en aclarar mis dudas y por sus sugerencias durante la redacción de la Tesis.

Al Dr. Luís Aguirre Villaseñor por su participación en el análisis y observación crítica.

Al Ing. José Jesús Canchola Ramos e Ing. Ángel Luna por su valiosa colaboración y buena voluntad para el otorgamiento de información.

A mis compañeros de la generación C. muy en especialmente a ustedes mis mejores amigos.

Finalmente, a todas aquellas personas, colegas y amigos que me brindaron su tiempo y apoyo durante mi estancia en esta Universidad.

## **GRACIAS**

## DEDICATORIA

A mis padres

**Bonifacio Arias Raya**

**Guillermina Mosqueda Martínez**

Por su amor, tolerancia, comprensión y por brindarme la oportunidad de llegar hasta donde estoy, por ser quienes me indujeron la ética y el rigor que me guía en el andar de la vida.

A mis hermanos

**Jorge, Marisela, Dora, Javier.**

Por confiar en mí y brindarme su apoyo incondicional como hermano, por compartir esos hermosos y tristes momentos en familia, por todo el apoyo incondicional y emocional durante toda mi vida personal y profesional.

A mis abuelos los cuales tengo la dicha de tenerlos a todos vivos, por los múltiples consejos y ayudas que me dieron durante mis estudios.

A mis tíos que por su apoyo incondicional, dedicación y consejos que me han forjado y por ser quienes siempre han aplaudido mis éxitos y criticado mis derrotas.

A mis primos(as) y familiares en general, por compartir momentos inolvidables, llenos de experiencias positivas y negativas pero que nos han hecho crecer y fortalecer nuestra amistad y respeto.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>ÍNDICE DE CUADROS</b>	iv
<b>ÍNDICE DE FIGURAS Y MAPAS</b>	v
<b>INTRODUCCIÓN</b>	vi

### **I.- MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO**

1.1. El crédito	1
1.1.1. Definiciones generales de crédito	1
1.1.2. La línea de crédito	2
1.1.3. Funciones del crédito y propósito fundamental	3
1.1.4. Clasificación del crédito	4
1.1.5. Tipos de créditos	5
1.2. Metodología empleada	6
1.2.1. Trabajo de campo	7
1.2.2. Determinación de la población	7
1.2.3. Diseño de la muestra	7
1.2.4. Instrumentos aplicados	9
1.2.5. Diseño y elaboración del sistema de captura de datos	10

### **II.- EL MERCADO FINANCIERO PARA SUJETOS AGROPECUARIOS**

2.1. El mercado financiero para sujetos agropecuarios	11
2.2. El financiamiento en la agricultura mexicana	12
2.3. Los mercados formales e informales de crédito	15

### **III.- LA BANCA DE DESARROLLO, BANCA COMERCIAL, ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CRÉDITO Y EL MERCADO INFORMAL.**

3.1. Antecedentes históricos	16
3.1.1. Evolución de la banca comercial	16

3.1.2. Evolución de la banca de desarrollo	20
3.2. La banca comercial	23
3.2.1. Servicios y productos	24
3.2.2. Sujetos de crédito	24
3.3. La banca de desarrollo	25
3.3.1. Servicios y productos	26
3.3.2. Sujetos de crédito	26
3.4. Diferencias entre la banca comercial y de desarrollo	27
3.5. Las organizaciones auxiliares de crédito	27
3.5.1. Cajas de ahorro popular	28
3.5.2. Almacenes generales de depósito	29
3.5.3. Uniones de crédito	30
3.6. El mercado informal de crédito	31
3.6.1. Los agentes del mercado informal	32
3.6.2. Servicios del mercado informal	32
3.6.3. Ventajas y desventajas del mercado informal	32

#### **IV.- DESCRIPCIÓN DEL MUNICIPIO DE PÉNJAMO GUANAJUATO.**

4.1. Localización geográfica del municipio	34
4.2. Principales localidades del municipio	35
4.3. Hidrografía	35
4.4. Evolución demográfica	36
4.5. Educación	36
4.6. Clasificación y régimen del suelo	36
4.7. Actividades económicas	36
4.8. Numero de productores y tipo de tenencia de la tierra	39
4.9. Instituciones financieras presentes en el municipio	39

#### **V.- ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE RESULTADOS**

5.1. Perfil del productor	41
5.2. Tenencia y régimen de la tierra	43
5.3. Tipo de cultivos	44
5.4. Numero de acreditados del sistema Banrural	44
5.5. Fuentes de financiamiento rural en el municipio	45
5.6. Principales razones por las que no se solicitan créditos	47
5.7. Costos por acceso al crédito	48
5.8. Tipos de créditos solicitados	49
5.9. Número de créditos otorgados y montos	49
5.10. Tasas de interés de los créditos otorgados	51
5.11. Situación del crédito	52
5.12. Tiempo transcurrido hasta el otorgamiento de los créditos	53
5.13. Accesibilidad en los tramites	54
5.14. Discusión	55
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>57</b>
<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>61</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>62</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>64</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

### Cuadros

Cuadro N° 1: Distribución de encuestas por conglomerado	9
Cuadro N° 2: Tipología de los prestamistas rurales	14
Cuadro N° 3: Principales localidades del municipio	35
Cuadro N° 4: Nivel de escolaridad de los productores del municipio	42
Cuadro N° 5: Tipo de tenencia de la tierra	43
Cuadro N° 6: Acreditados del sistema Banrural	45
Cuadro N° 7: Créditos solicitados	46
Cuadro N° 8: Principales fuentes de financiamiento en el municipio	46
Cuadro N° 9: Costos por acceder al crédito	48
Cuadro N° 10: Tipo de crédito	49
Cuadro N° 11: Número de créditos otorgados	50
Cuadro N° 12: Créditos otorgados a través de una organización	50
Cuadro N° 13: Monto de los créditos solicitados	51
Cuadro N° 14: Tasas de interés de los créditos	52
Cuadro N° 15: Situación actual de los créditos otorgados	53
Cuadro N° 16: Tiempo transcurrido en el otorgamiento de los créditos	53
Cuadro N° 17: Calificación de los tramites presentados	54
Cuadro N° 18: Calificación de la participación de las instituciones de financiamiento rural en el municipio	55



## ÍNDICE DE FIGURAS Y MAPAS

### Gráficas

Grafico N° 1: Participación del municipio de Pénjamo en el inventario estatal	38
Grafico N° 2: Distribución del valor agregado censal bruto	39

### Mapas

Mapa N° 1: Localización del municipio de Pénjamo Guanajuato.	34
--	----

## INTRODUCCIÓN

La situación por la que actualmente atraviesa la agricultura mexicana se caracteriza por la descapitalización, falta de rentabilidad en la mayoría de los productos, atraso tecnológico, una gran heterogeneidad en el desarrollo por regiones y tipos de productos, pero la principal y que representa el mayor problema es la falta de financiamiento hacia el sector agropecuario, lo que hace que el sector rural en México sea uno de los más golpeados por la “globalización neoliberal”<sup>1</sup> y las políticas de ajuste estructural, acontecidas en los últimos 30 años. Las crisis económicas que han afectado al país, así como las dificultades ocurridas entre el final del salinismo, el sexenio del presidente Zedillo y de la actual administración del presidente Fox, ha tenido un gran impacto político, económico, ecológico y sociocultural en el campo mexicano.

El sistema financiero parece concentrarse en dos grandes rubros: para personas de altos ingresos (empresas y organizaciones grandes) y para personas de bajos ingresos (la mayoría del sector agropecuario y pequeños empresarios). Lo anterior resalta al observar que existen sectores de la economía que se han visto favorecidos por los organismos financieros, ya que obtienen mejores oportunidades de financiamiento a menores costos.

Para ejemplificar lo anterior, basta ver como el sector automotriz es considerado como rentable, por lo que obtiene tasas de financiamiento más atractivas en comparación con las que obtienen la mayoría de los agentes vinculados al sector

---

<sup>1</sup> Este término se ha venido utilizando para describir los cambios en las economías nacionales, cada vez más integradas en sistemas sociales abiertos e interdependientes, sujetos a los efectos de la libertad de los mercados, las fluctuaciones monetarias y los movimientos especulativos de capital.

agropecuario, que son considerados como sujetos con operaciones de poca rentabilidad y alto riesgo<sup>2</sup>.

Así, en los últimos veinte años, el sector agropecuario, silvícola y pesquero, muestra la existencia de un desequilibrio en la presencia de financiamiento y una mala segmentación crediticia dando como resultado que los productores recurran a otras opciones de financiamiento, tal es el caso del mercado informal, en el cual con frecuencia sus préstamos están vinculados o combinados a relaciones de desigualdad, sometimiento, abuso y descapitalización, como es el caso de las compras anticipadas de cosechas, de insumos y provisión de los insumos que requieren los cultivos y ganado. Pero no todo es negativo también se encuentran formas de correlación, ayuda mutua y solidaridad social en formas como “mano vuelta”<sup>3</sup> que en la mayoría de casos no requiere de garantías.

Es claro que el beneficio se inclina más hacia proyectos productivos agropecuarios que son llevados por los grandes productores dado que, la banca de desarrollo y comercial tienen una clara tendencia en dejar de apoyar al pequeño productor por contar con menos rentabilidad; estas se han retraído del financiamiento al campo, surgiendo alternativas como las uniones de crédito, cajas de ahorro popular y la banca regional para llenar este hueco.

Para realizar la presente investigación, se partió de la hipótesis de que la banca comercial y principalmente la de desarrollo, están incumpliendo con una de sus funciones fundamentales: el otorgamiento de créditos a productores rurales en el

---

<sup>2</sup> Los primeros, por tener sustento económico-financiero y al tener acceso a fuentes de recursos externos han logrado obtener condiciones de financiamiento más favorables que la de los pequeños productores orientados al mercado interno y principalmente los dedicados al autoconsumo, los cuales se han visto obligados a financiar su “sobrevivencia” y expansión mediante recursos propios y/o con crédito de proveedores y clientes (*mercado informal de crédito*) esto como resultado; de que está población, no cuenta con las formas tradicionales de documentación exigidas por los bancos tanto comerciales como desarrollo entre ellas (garantías, avalúo, seguros, y capacidad de pago, etc.), no sin olvidar que las 2 bancas en especial la de desarrollo se ha vuelto más selectiva en cuanto al otorgamiento de los créditos (solo terrenos de riego).

<sup>3</sup> Por lo regular este término se refiere a que los prestatarios confían en la palabra de la persona a la cual están prestando para la devolución del préstamo.

municipio de Pénjamo, Guanajuato; debido a diferentes motivos (requisitos, trámites, etc.), ocasionando que los productores tomen la decisión de solicitar el crédito con otras entidades o agentes de financiamiento, preferentemente del mercado informal, donde pueden obtener sus créditos con mayor facilidad. Otra proposición de la cual partimos es que el sector formal tiene una participación relativamente pequeña en relación al total de créditos otorgados en el municipio de estudio, teniendo un mayor peso específico en este aspecto el mercado informal.

La idea central de este trabajo, es aportar elementos objetivos de análisis sobre el tipo de financiamiento existente en sector agropecuario del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

Los objetivos del presente trabajo son: conocer las diferentes instituciones financieras formales y agentes informales de la región que están prestando el servicio crediticio a los productores rurales, analizar los diferentes mecanismos empleados para solicitar y adquirir créditos en ellas, el nivel de participación de las diferentes instituciones y agentes de financiamiento rural en el otorgamiento de créditos en la región, además de sus restricciones, requisitos y sujetos de crédito que atienden, centrando el estudio en la participación de la banca de desarrollo, por ser el eje central de la política de financiamiento rural en el país.

La presente investigación parte de la idea de identificar y analizar el nivel de participación que tienen la banca comercial y de desarrollo, principalmente la Financiera Rural, en el otorgamiento de créditos rurales, y como ésta influye en los productores para que tomen la decisión de solicitar el crédito con otras entidades de financiamiento, principalmente en el mercado informal, donde sí pueden obtenerlo.

El presente trabajo esta estructurado en cinco capítulos, en los cuales se incluye la temática siguiente: en el primer capítulo se aborda una reseña sobre la conceptualización del crédito, tipología, funciones y aspectos generales; además

de explicar la metodología empleada en esta investigación, en el segundo, se parte de describir el mercado financiero para sujetos agropecuarios y se hace una breve introducción sobre el financiamiento en la agricultura mexicana; en el tercer capítulo, por un lado se describen tanto la banca comercial, la de desarrollo, los organismos auxiliares del crédito, los mercados informales y su evolución en México, haciendo principal énfasis en los servicios, productos, requisitos y sujetos de crédito de cada una de ellas, en el cuarto capítulo se da una descripción y caracterización del municipio de Pénjamo Guanajuato, objeto de estudio, dando a conocer sus características geográficas, físicas y económicas. El último capítulo comprende el análisis y resultados de la investigación desde dos ámbitos, por un lado se analiza la participación de la banca comercial y de desarrollo, los mercados informales y las organizaciones auxiliares de crédito y por otro la problemática que enfrentan los productores al gestionar los créditos.

Finalmente son expuestas las conclusiones y recomendaciones de la investigación; esperando que con ello las personas interesadas en el tema y principalmente los gobiernos de los tres niveles busquen soluciones de fondo, para llevar a cabo transformaciones radicales en el sistema financiero rural del país, que permitan la subsistencia, expansión y desarrollo de la agricultura.

## I.- MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO

El presente capítulo esta conformado por dos apartados, el primero nos proporciona una base teórica y explicativa del crédito, y el segundo aborda la metodología empleada en la investigación.

### 1.1. El crédito

El crédito ha permitido el desarrollo de la vida económica en los países, ya que facilita la rápida movilización de capitales y la aceleración de los medios de producción permitiendo que las empresas produzcan más bienes, obtengan mayores ganancias, conserven y ofrezcan nuevas fuentes de trabajo.

#### 1.1.1. Definiciones generales de crédito

La palabra crédito tiene su raíz etimológica de *creditum* que significa creer; cobrando el significado de dar confianza.

Según Anthony Robert (1998)<sup>4</sup> de acuerdo a la concepción tradicional, se define como el derecho que tiene el deudor de recibir del acreedor alguna cosa, en la medida que haya confiabilidad con el compromiso de pago o devolución.

En realidad son múltiples los conceptos que podemos encontrar para definir el crédito, para los propósitos del presente trabajo concebiremos al crédito como: “la transferencia de dinero o las trasferencias del derecho de adquirir dinero, bienes y servicios por parte de una persona que los tiene (prestamista), hacia otra persona que requiere de estos (acreditado), bajo la promesa de que esta pagará el valor

---

<sup>4</sup> Citado pro Sabino Ayala Villegas en su trabajo de investigación sobre el crédito pág. 1.

de lo que recibió, más los intereses los cuales fueron generados por el préstamo”<sup>5</sup>.

### 1.1.2. La línea de crédito<sup>6</sup>

Generalmente se considera como un acuerdo entre el prestatario y el banco respecto a la cantidad máxima de crédito que éste podrá otorgar a aquél en un momento determinado. Las líneas de crédito se utilizan principalmente de dos maneras:

1. El uso más común está relacionado con los préstamos que se otorgan para resolver las necesidades estacionales de fondos que tienen las empresas (con base en nuestro presupuesto de efectivo determinamos el monto total de los préstamos que necesitamos), solicitando al banco establezca una línea de crédito a favor nuestro.
2. El otro uso de las líneas de crédito es en aquellos contratos que impliquen un crédito revolvente, o bien, aquellos préstamos que sirven para financiar la adquisición de equipo o para la construcción.

En otras palabras la Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

Es importante ya que el banco esta de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos, como ventaja tiene que es un efectivo "disponible" con el que la empresa cuenta y como desventaja se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.

---

<sup>5</sup> Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNVB) 2005.

<sup>6</sup> **Briceño Atilio, Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo**, facultad de ciencias administrativas, escuela de contaduría pública. Venezuela.

Este tipo de financiamiento, esta reservado para los clientes mas solventes del banco, y sin embargo en algunos casos el mismo puede pedir garantía colateral antes de extender la línea de crédito.

El banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a una cuenta de cheques. El Costo de la Línea de Crédito por lo general se establece durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido. Al finalizar el plazo negociado originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra si así lo desean.

### **1.1.3. Funciones del crédito y propósito fundamental<sup>7</sup>.**

Su principal función consiste en transferir el ahorro de los agentes económicos que cuentan con suficiente recursos económicos a otros que no tienen suficiente dinero para realizar las actividades económicas que desean. Esta transferencia de dinero es temporal, y tiene un precio que se denomina interés, que depende del riesgo de la operación que se vaya a financiar y de la oferta y demanda de créditos.

Con base en lo anterior, el propósito fundamental del crédito, es el de servir como instrumento económico encaminado a proveer a los individuos, sectores y a las diferentes actividades de la economía, los recursos financieros necesarios, cuando las personas carecen de capital propio suficiente para realizar sus actividades plenamente.

El papel que desempeña el crédito dentro de la economía es de gran importancia, debido a que, entre otras cosas, es un instrumento muy eficaz en el proceso de

---

<sup>7</sup> Weston Fred, 1987, Finanzas. Mac Graw-Hill México, Biblioteca de consulta Encarta 2004, Microsoft.



reactivación económica, ya que es mediante el crédito una de las formas más eficaces en como puede impulsarse el desarrollo de una economía. La existencia de créditos es indispensable para el desarrollo económico. Permiten invertir en actividades productivas el ahorro de individuos que, de no existir la posibilidad de transferirse a otras personas, no se aprovecharía.

La utilización de créditos también permite realizar las complejas operaciones que llevan a cabo las empresas modernas sin necesidad de utilizar dinero. Las operaciones se llevan a cabo mediante documentos escritos entre los que cabe destacar las letras de cambio, órdenes de pago, cheques, pagarés de empresa y bonos. Estos son, en general, títulos valores, que por ley pueden transferirse al igual que el dinero. Cuando el emisor de un título valor no desea que el acreedor sea una persona distinta a la que ha designado en el documento, escribe sobre éste la anotación 'no negociable', de forma que el título no es transferible. Por lo anterior expuesto se puede concluir que la existencia del crédito es un factor determinante que se debe propiciar para consolidar estrategias de desarrollo económico.

#### **1.1.4. Clasificación del crédito**

El crédito puede analizarse desde cuatro distintas perspectivas principales las cuales se describen a continuación:

Por su naturaleza:

- Crédito público (gobierno – personas)
- Crédito privado (entre personas)

Según la garantía:

- Crédito directo
- Con garantía real

Según el plazo:

- Corto plazo
- Mediano plazo
- Largo plazo

Según el destino:

- Crédito industrial
- Crédito comercial
- Crédito agropecuario
- Crédito pesquero

#### 1.1.5. Tipos de créditos <sup>8</sup>

**1.-Crédito de habilitación o avío:** es utilizado para el financiamiento del capital de trabajo (costos de adquisición de insumos, de mano de obra y de servicios). En el caso de la agricultura; generalmente se utiliza en las actividades destinadas a la producción agropecuaria, forestal, pesca y acuicultura, en general, a atender las necesidades de crédito, se otorga a corto y mediano plazo. Los créditos para la agricultura por lo regular se destinan a la compra de semillas, fertilizantes, insecticidas, funguicidas, así como para la compra de refacciones y reparación de la maquinaria agrícola y costos en la preparación de la tierra. Los créditos para la ganadería se destinan para la compra de ganado de engorda que requiere de tiempo reducido para su venta, así como para los alimentos, compra de forrajes, cultivo de pastos, extracción de agua, vacunas, mano de obra, etc.

**2.-Crédito refaccionario:** se destinan a financiar la adquisición, construcción e instalación de activos fijos y bienes de consumo duradero, así como para la formulación de proyectos, obras de infraestructura, equipamiento, insumos y otros activos y conceptos. En el caso rural pueden otorgarse créditos refaccionarios para la formulación de estudios de preinversión y factibilidad, ingeniería de detalle y gastos preoperativos necesarios para la operación de todo proyecto que propicie la producción, transformación, comercialización y distribución de los productos del sector rural.

**3.-Crédito simple o de cuenta corriente:** son utilizados en el financiamiento de operaciones de compra venta y capital de trabajo para la producción de bienes, prestación de servicios y comercialización, las instituciones de crédito otorgan

---

<sup>8</sup>Las principales fuentes de información para este apartado son: el documento titulado Sistema financiero mexicano de María González y la página Web de Fira.

préstamos para ser operados en cuenta corriente, mediante disposiciones para cubrir sobregiros en cuenta de cheques o alguna necesidad temporal de tesorería. Su principal propósito es proporcionar liquidez inmediata al acreditado.

**4.-Crédito Prendario:** normalmente se utiliza para el apoyo a la liquidez de unidades económicas y sus procesos de comercialización mediante el otorgamiento de un crédito cuya magnitud estará en relación con el valor de los bonos de prenda y certificados de depósito.

**5.-Créditos hipotecarios:** son financiamientos a largo plazo de gran flexibilidad para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa, también para el pago o consolidación de pasivos originados en la operación normal, excluyendo pasivos por financiamiento otorgados por otras instituciones bancarias, pueden destinarse también a apoyar el capital de trabajo.

## **1.2. Metodología empleada**

En este apartado se proporciona la información sobre la metodología utilizada en la presente investigación, así como los instrumentos que se aplicaron en la misma de acuerdo al interés buscado.

En la presente investigación se planteó como principal propósito analizar la participación de las instituciones financieras de la región que están prestando el servicio crediticio a los productores rurales del municipio de Pénjamo, así como los diferentes problemas que enfrentan al solicitar y adquirir los créditos.

De acuerdo a lo anterior, podemos establecer que el método de investigación utilizada en este estudio fue de tipo cuantitativo para recabar información, cuidando caer en la subjetividad que en un momento dado pudiera imprimir la información proporcionada por los productores de la región. Una vez obtenida esta información se procedió al análisis de la misma.

### **1.2.1. Trabajo de campo**

Para la elaboración del presente documento se diseñó una metodología específica para poder demostrar las proposiciones a las que está orientado el trabajo, consistiendo principalmente en el levantamiento de datos de campo, por medio de encuestas (anexo N° 1), diseñadas con este fin, mediante la técnica de muestreo.

### **1.2.2. Determinación de la población**

De acuerdo al Distrito de Desarrollo Rural (DDR) 05 de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) en el estado de Guanajuato localizado en Cortazar, el número total de productores identificados en el municipio de Pénjamo, Guanajuato, son 11,715, los cuales se encuentran concentrados en 165 ejidos y estos a su vez en 14 conglomerados<sup>9</sup>. Sin embargo dentro de estos se localizan algunos que concentran un número reducido de productores y al aplicar un muestreo general sería difícil y costoso consultarlos, por lo anterior y dado que la población objetivo es muy homogénea se seleccionaron aquellos conglomerados con más de 500 productores, distribuyéndose así la población objetivo en 10 de estas agrupaciones en donde se concentra el 94% (11,029) del total de productores del municipio.

### **1.2.3. Diseño de la muestra**

Una población es el conjunto de todas las cosas que concuerdan con una serie determinada de especificaciones, en otras palabras, es el conjunto de individuos de los que se quiere obtener una información. Cuando se seleccionan algunos elementos con la intención de averiguar algo sobre una población determinada, nos referimos a este grupo de elementos como muestra, esperando con esto que la información que se obtenga de ella, sea cierta para la población en su conjunto.

Cuando no es posible medir cada uno de los individuos de una población se toma una muestra representativa de la misma. La muestra descansa en el principio de

---

<sup>9</sup> Los conglomerados hacen referencia a la agrupación de las comunidades que realiza la SAGARPA dentro del municipio.

que las partes representan el todo, lo que refleja las características que definen a la población de la que fue extraída, lo cual nos indica que es representativa.

Para determinar el tamaño de muestra se utilizó el método de muestreo simple. Esta es la forma mas común de obtener una muestra y se hace mediante la selección al azar, es decir, cada uno de los individuos de la población tiene la misma posibilidad de ser elegido. Si no se cumple este requisito, se dice que la muestra es viciada.

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

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

*Donde*

**n** es el tamaño de la muestra;(hace referencia a una parte de la población la cual va a hacer estudiada para arrojar las características de la población total).

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

**p** es la variabilidad positiva; (50%)

**q** es la variabilidad negativa;(50%)

**N** es el tamaño de la población;(11,029)

**E** es la precisión o el error. (7%). Este se utiliza para comparar la precisión del muestreo aleatorio simple con otros métodos, para estimar el tamaño de la muestra que se necesita en una encuesta que está siendo utilizada y para estimar la precisión realmente obtenida en una encuesta que haya terminado.

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

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5) (11029)}{(11029) (0.07)^2 + (1.96)^2 (0.5) (0.5)} = 192.5 \quad \text{Numero de encuestas 193}$$

Una vez obtenido el tamaño de muestra se decidió aumentar este número a 200, logrando con esto aumentar la representatividad de la misma. Después se procedió a realizar la distribución correspondiente de las encuestas para su aplicación.

**Cuadro N° 1: Distribución de encuestas por conglomerado**

<b>NOMBRE DEL CONGLOMERADO</b>	<b>TOTAL DE PERSONAS</b>	<b>N° DE ENCUESTAS</b>	<b>% PARTIC.</b>
ORDEÑA DE BARAJAS	1621	29	14.70
CERRITOS BLANCOS	1428	26	12.95
CAL GRANDE	1389	25	12.59
SAN JUANITO DE ECHEV.	1142	20	10.35
SAN JOSÉ DE LOS SABINOS	1084	20	9.83
SAN MARCOS	1056	19	9.57
EL MÁRMOL	1025	19	9.29
ARATZIPU	987	18	8.95
QUESERA DE CORTEZ	708	13	6.42
ESTACIÓN CORRALEJO	589	11	5.34
<b>TOTAL</b>	<b>11029</b>	<b>200</b>	<b>100.00</b>

Una vez que se identificó el tamaño de muestra y el número de productores a encuestar, el siguiente paso fue la aplicación de las encuestas para la recopilación de la información.

#### **1.2.4. Instrumentos aplicados**

La encuesta fue diseñada y aplicada como instrumento cuantitativo en la investigación, mediante la aplicación de estas y posteriormente en el análisis de la información obtenida.

Las encuestas fueron el principal instrumento para la obtención de información las cuales se aplicaron tanto a los productores rurales que solicitaron como a los que no solicitaron el crédito con las diferentes fuentes de financiamiento presentes en el municipio de Pénjamo, Guanajuato. La encuesta se estructuró con la finalidad de que arrojaran información sobre cuales son las principales instituciones o agentes informales a los cuales recurren los productores para la obtención de

financiamiento, además de proporcionar información de los tipos de créditos mas solicitados, montos de los mismos y principalmente la problemática que presentan al solicitarlos.

Para complementar la información que arrojaron las encuestas se recabó información documental para conocer los problemas que enfrentan los productores al solicitar créditos, estudiar las diferentes instituciones y agentes financieros, además de analizar las características distintivas de cada una.

#### **1.2.5. Diseño y elaboración del sistema de captura de datos**

El sistema de captura de datos se realizó en una hoja de cálculo Excel con el propósito de sistematizar la información recabada y de esta manera facilitar su manejo. Se realizó la captura de las 200 encuestas aplicadas a los productores, posteriormente se obtuvieron cuadros de salida con su respectiva interpretación y análisis. El formato de captura se presenta en el anexo N° 2.

## **II.- EL MERCADO FINANCIERO PARA SUJETOS AGROPECUARIOS**

La finalidad de este capítulo es la de señalar las características particulares de los mercados financieros dirigidos al sector agropecuario, donde además se hace una reseña histórica en el caso de México, y una breve descripción sobre los mercados formales e informales de financiamiento.

### **2.1. El mercado financiero para sujetos agropecuarios<sup>10</sup>**

Los mercados financieros agropecuarios son distintos de los demás mercados financieros donde los separan cuatro diferencias principales:

1. El subdesarrollo de los mercados complementarios y las instituciones conexas
2. El escaso uso de garantías prendaerías fiables
3. Los riesgos covariantes y las fluctuaciones de la demanda y la oferta de recursos financieros a corto plazo, y
4. El elevado costo de los servicios a clientes rurales en zonas de baja densidad demográfica.

El desempeño de los mercados financieros agropecuarios en México ha sido tradicionalmente muy pobre, ya que en general se trata de mercados imperfectos y altamente segmentado, lo que indica que los recursos no necesariamente fluyen hacia las áreas o usuarios que les darían un uso más eficiente.

En la actualidad existen diversos instrumentos: uniones de crédito, cajas de ahorro, cooperativas de ahorro y préstamo, fondos de aseguramiento,

---

<sup>10</sup> Brigitte Klein et. al, 2001, **mejores practicas Del financiamiento agrícola**, FAO.



Fideicomisos para el Desarrollo (FIDES), fondos de garantía, etcétera. Que actualmente prestan servicios financieros dirigidos hacia el sector agropecuario.

De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2001-2006, la población rural puede obtener servicios financieros de dos tipos de crédito:

1. El sector formal, que es representada por: la banca comercial, la banca de desarrollo e intermediarios no bancarios.
2. El sector informal, enfocándose a créditos de menor monto y que es representada por usureros, familiares o amigos.

La mayoría de los productores agropecuarios, especialmente los de menores ingresos, tienen que recurrir a mercados informales de crédito y de aseguramiento. Estos arreglos informales tienen altos costos reales y de oportunidad: el acceso a los mercados financieros rurales es muy limitado, ya que, conforme al PND, sólo 45% de las unidades de producción han tenido acceso a crédito, ya fuera formal o informal<sup>11</sup>.

## **2.2. El financiamiento en la agricultura mexicana <sup>12</sup>**

Históricamente el Estado ha creado diversas instituciones de otorgamiento de crédito, preocupado por el desarrollo del campo. Es evidente que las formas en que se ha pretendido otorgar ayuda económica a los campesinos dista mucho de ser la adecuada; tanto la banca privada como la de fomento han operado de manera inadecuada sin reparar en las necesidades reales de los campesinos, cuyas unidades de producción tienen un funcionamiento diversificado y requieren de créditos, oportunos, incluso pequeños, que no estén sometidos a una determinada forma de producción.

---

<sup>11</sup> Aserca, 2003, Financiamiento en el sector agropecuario silvícola y pesquero, en revista Claridades Agropecuarias N° 112, pág. 29

<sup>12</sup> Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social A.C., 1995, **El sector rural frente a la problemática del financiamiento**, Asamblea Nacional en Defensa del Financiamiento Rural, México Y Aserca, 2002, **Financiamiento en el Sector Agropecuario Silvícola y Pesquero**, revista Claridades Agropecuarias, N° 112, México.

Por lo anterior el estado mexicano ha creado diferentes instituciones que proporcionen estos servicios al campo mexicano, sin embargo la mayoría de estas instituciones han fracasado rotundamente sin lograr cumplir con los objetivos que les dieron origen.

En el pasado, se impulsaron proyectos de crédito para los pobres, principalmente en áreas rurales, cuya característica notoria de operación, consistía en otorgar créditos con tasas de interés subsidiadas, destinados a fondo perdido, con objetivos paternalistas y/o asistencialistas, terminando en una actitud despreciativa de la capacidad de ahorro y de la cultura financiera del sector rural (Conde Bonfil, 2000).

En México el micro-financiamiento agropecuario y crédito para campesinos, se da a través de la Banca de desarrollo, comercial y particulares, sin embargo, es claro que el beneficio se inclina más hacia proyectos productivos agropecuarios que son llevados por los grandes productores. Han sido muy diversos los tipos de modelos de financiamiento que se han instituido para apoyar al productor agropecuario, tal es el caso de Banrural, cuyo propósito fundamental estaba encaminado a apoyar proyectos empresariales agropecuarios, dejando al pequeño productor agropecuario con pocas posibilidades de obtener crédito. De igual forma, la banca comercial limitaba el otorgamiento de créditos a aquellos productores que no contaban con una garantía sólida como lo es el documento que ampare la legal tenencia de la tierra, esto en la gran mayoría de los casos quedaba centrado al mediano y grande productor, toda vez que el micro y pequeño productor estaba carente de dicho documento que pudiera avalar su demanda de crédito, esto se puede explicar por que estos productores en la mayoría de los casos siembran en terrenos que son rentados o traspasados por terceros.

Mestries (1997) enfatiza, que los mercados financieros rurales están muy fragmentados por la diversidad de legislaciones crediticias y de instituciones financieras, a la par del desigual acceso al crédito convencional de los

agricultores, ya que este se determina no por su potencial real, sino por sus condiciones de producción y tecnología o garantías.

Según la SAGARPA, la deficiencia del financiamiento en el sector agropecuario se puede constatar con diversas afirmaciones:

- 1.-En México existen municipios que no cuentan con oficinas bancarias y que equivalen al 20% de la población total del país; es decir, 16 millones de personas.
- 2.- El costo del crédito mexicano es aproximadamente tres veces más oneroso que el norteamericano.
- 3.- La evidencia internacional indica que aquellos países que cuentan con sistemas financieros desarrollados tienden a crecer más rápidamente, toda vez que el ahorro que circula a través del mismo suele ser canalizado con mayor eficiencia hacia aquellos proyectos de inversión más productivos.

En el Cuadro N° 2 se presentan los tipos de prestamistas rurales que pueden encontrarse en el país. Su variedad es mucho menor que en los mercados financieros urbanos, debido a las características singulares de la producción agrícola, el financiamiento agrícola y el desarrollo del sector financiero en el ámbito rural.

**Cuadro N° 2: Tipología de los prestamistas rurales**

TIPOLOGIA DE LOS PRESTAMISTAS RURALES
<b>Prestamistas formales</b>
Banca de desarrollo y comercial
Cooperativas de ahorro crédito
Uniones de crédito
<b>Prestamistas informales</b>
Parientes y amigos
Prestamistas de dinero (agiotistas)
Vendedores de Insumos y Fertilizantes
Compradores de Cosechas y ganado "anticipados"
Proveedores de maquinaria y herramientas

Fuente: FAO, Mejores prácticas del financiamiento agrícola, 2001.

### **2.3. Los mercados formales e informales de crédito**

Aparte de los mercados formales, hay muchas otras fuentes de financiamiento, que operan de manera descentralizada, semi-formal o informal. Entre ellos están las cooperativas en general y las cooperativas de ahorro y crédito no sin olvidar a los prestamistas (agiotistas), aunque su participación en el crédito agrícola es limitada han tomado un importante lugar en el otorgamiento de estos, ya que sus operaciones se han ampliado notablemente.

La coexistencia de un sector informal con instituciones financieras formales es reconocida como un rasgo sobresaliente del financiamiento de la agricultura mexicana dado que éste ha tomado un papel importante en la asignación de créditos agrícolas.

***El sector formal***, esta caracterizado principalmente por la banca comercial, la banca de desarrollo e intermediarios no bancarios, quienes apoyan y atienden los servicios crediticios; todos ellos están regidos por la ley.

***El sector informal***, están los prestamistas de dinero propiamente tales como los agiotistas, los proveedores de insumos y los comerciantes, quienes prestan para finalidades específicas y ofrecen créditos con distintos plazos y condiciones; también se hacen préstamos entre familiares y amigos, los que suelen estar exentos del pago de intereses.

### **III.- LA BANCA DE DESARROLLO, BANCA COMERCIAL, ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CRÉDITO Y EL MERCADO INFORMAL.**

Este capítulo tiene por finalidad proporcionar información sobre los antecedentes históricos tanto de la banca comercial, la de desarrollo y de las organizaciones de crédito, en particular las Cajas de Ahorro Popular en México, así como describir los aspectos y características más importantes de las distintas fuentes de financiamiento como lo son las formales e informales dado que son el objeto de estudio. El análisis de cada uno de ellos proporcionara información necesaria, para caracterizar y diferenciar entre ellas de acuerdo a sus funciones, productos, programas y servicios.

#### **3.1.-Antecedentes históricos<sup>13</sup>**

##### **3.1.1.- Evolución de la banca comercial**

Muchas de las funciones de los bancos, como la de guardar fondos, prestar dinero y garantizar préstamos, así como el cambio de monedas, pueden rastrearse hasta la antigüedad. Durante la edad media, los caballeros templarios, miembros de una orden militar y religiosa, no sólo almacenaban bienes de gran valor sino que también se encargaban de transportar dinero de un país a otro.

---

<sup>13</sup> Para la realización de este apartado se utilizaron 4 fuentes de información:

- 1.- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 2005, **Boletín Estadístico de la Banca de Desarrollo**, México.
- 2.- Ortiz Martínez, G., 1994, **La reforma financiera y la desincorporación bancaria**. México: Fondo de Cultura Económica, México.
- 3.- Bátiz V José Antonio, 1986, **Trayectoria de la banca en México hasta 1910, en Banca y Poder en México (1800-1925)**, México.
- 4.- Centro de Investigación y Docencia Económica, 1983, a.c. **La Banca Pasado y Presente (problemas financieros mexicanos)**, México.

Los joyeros ingleses del siglo XVII constituyeron el modelo de partida de la banca comercial contemporánea. Guardaban oro para otras personas, a quienes tenían que devolvérselo si así les era requerido. Pronto descubrieron que la parte de oro que los depositantes querían recuperar era sólo una pequeña parte del total depositado. Así, podían prestar parte de este oro a otras personas, a cambio de un instrumento negociable o pagaré y de la devolución del principal y de un interés. Con el tiempo, estos instrumentos financieros que podían intercambiarse por oro pasaron a reemplazar a éste. Resulta evidente que el valor total de estos instrumentos financieros excedía el valor de oro que los respaldaba.

La primera institución de crédito prendario, no banco, que se estableció en la entonces Nueva España fue en 1774 el Monte de Piedad, subsistente hasta la actualidad, fundado por Pedro Romero de Terreros.

El primer antecedente bancario que se reporta es la creación en 1784, durante el mandato de Carlos III, del novo hispano Banco de Avío y Minas. La institución se creó para financiar a los mineros de recursos medios y escasos. Aunque existió hasta el siglo XIX sólo operó limitadamente durante dos años debido a las necesidades de recursos de la Corona española. Durante la segunda mitad del siglo XIX se presentaron más de treinta proyectos y solicitudes de concesión para bancos, sobre todo de parte de comerciantes, militares, políticos y extranjeros acaudalados, que no prosperaron debido a la inestabilidad política e inseguridad jurídica y económica de aquella época.

En el México independiente el origen oficial de la banca lo marca la fundación en 1830 del Banco de Avío Industrial por parte de Lucas Alemán, autorizado por decreto del presidente Anastasio Bustamante "para fomento de la industria nacional", hasta 1842 cuando fue cerrado por Antonio López de Santa Anna con el argumento de que la institución "ya no podía seguir cumpliendo con el objeto que se le había asignado".

En 1837 se creó el Banco Nacional de Amortización de la Moneda de Cobre, como resultado de la promulgación de una ley que prohibía la acuñación de monedas que no fueran de oro y plata. El primer banco privado comercial del país fue el Banco de Londres y México, que inició operaciones el 1 de agosto de 1864 como sucursal del banco inglés The London Bank of Mexico and South America Ltd durante el Imperio de Maximiliano de Habsburgo

En 1881 el Congreso de la Unión aprobó la creación del Banco Nacional Mexicano, que emitió billetes de uno a mil pesos y en 1882 se fundó el Banco Internacional e Hipotecario, que por cerca de 20 años fue el único dedicado a los préstamos sobre bienes raíces.

La actividad bancaria funcionó en México con sus propios usos y costumbres hasta el 20 de abril de 1884 cuando se decretó un nuevo Código de Comercio que incluyó por primera vez preceptos aplicables a los bancos. Aunque sólo estuvo vigente por cinco años existe el reconocimiento de que ese marco legal fijó las bases para el sistema bancario mexicano.

En 1889 se promulgó un nuevo Código de Comercio que desechó los privilegios del Banco Nacional de México y requería de nuevo la autorización, caso por caso, para los bancos de parte de la Secretaría de Hacienda y del Congreso de la Unión. Ello generó un caos hasta que en 1897 donde se emitió la Ley General de Instituciones de Crédito. Ese marco consideró únicamente tres tipos de instituciones de crédito: bancos de emisión, bancos refaccionarios y bancos hipotecarios. Sin embargo, los vacíos legales y la crisis de liquidez por la situación mundial de 1907 motivaron la promulgación, en 1908, de reformas a la Ley General de Instituciones de Crédito de 1897, que entre otros objetivos redujeron la multiplicidad de instituciones emisoras, aumentaron el capital social. La Revolución Mexicana iniciada en 1910 impidió ver los alcances de esas modificaciones.

La actividad bancaria comercial en México ha transitado en los últimos tres lustros por transformaciones significativas que constituyen, por sí mismas, un ejemplo de la dinámica en que se encuentra inmersa esta actividad a nivel mundial.

El entorno económico, las regulaciones existentes o el régimen de propiedad han sido, entre otros, factores que incesantemente han modificado el perfil de la banca comercial, por lo que los principales sucesos ocurridos en los últimos años apenas y pueden ser esquematizados en breve síntesis.

La crisis económica por la que atravesaba el país a principios de los años ochenta determinó entonces la elección en diversas medidas de política económica que modificaron de raíz la operación del sistema financiero mexicano.

Sobresale el proceso de restauración bancaria que inició en agosto de 1983 cuando 32 sociedades de crédito fueron fusionadas para integrar solo 12, revocándose a otras 11 la concesión. Por lo anterior, la estructura de bancos comerciales que originalmente sumaba 60 entidades, se redujo a 29.

Asimismo, con la creación de la Comisión<sup>14</sup> se anunciaron los principios del proceso de privatización, entre los que se encontraban los de contribuir a crear un sistema financiero más competitivo y eficiente; este hecho revirtió el redimensionamiento de las instituciones bancarias y casi duplicó el número de bancos nacionales existentes, de 18 hacia fines de 1993, a 34 para 1996.

La estrategia de negocios de los bancos nuevos y su enfoque de mercado indican algunos de los rasgos de lo que podría ser la tendencia del nuevo sistema bancario, es decir, la especialización y la segmentación de los mercados; los nuevos competidores ganaron posiciones en el mercado, atraídos por su innegable potencial. Cabe destacar la incursión de inversionistas extranjeros en

---

<sup>14</sup> hace referencia al Comité de desincorporación Bancaria, que intervino como cuerpo colegiado para diseñar y ejecutar la privatización de la Banca en coordinación con la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento, quien fungió como órgano principal en la toma de decisiones.



las instituciones nacionales, a partir de la reforma legal 90s a la estructura de grupos financieros y entidades de la banca, que permitió la mayor participación extranjera en el capital de los bancos.

Entre los bancos comerciales que ofrecen sus servicios financieros en México, adheridos al esquema Mexicano, podemos encontrar a (Banorte, Del Bajío, Santander Serfin, Scotiabank Inverlat, Banamex, BBVA Bancomer, HSBC, entre otros).

### **3.1.2. Evolución de la Banca de Desarrollo**

Los precedentes históricos de la banca de desarrollo se remontan a los albores del siglo XIX, momento de la acelerada industrialización en los países europeos, que requirió de grandes instituciones financieras; la más antigua fue la Société Générale pour Favoriser L'Industrie Nationale, creada en Holanda en 1822. Más tarde (cerca de 1850) se crean en Francia, y en los años próximos a 1900 su creación se extendió a toda Europa y Japón.

El origen de las instituciones de banca de desarrollo en México se tiene en la década de los años 20, y desde esos tiempos su papel ha sido el de instrumento de la política económica nacional. En México, al igual que en otros países, la banca de desarrollo fue creada para proveer servicios financieros en los sectores prioritarios para el desarrollo integral de la nación.

En sus orígenes en México se crearon los siguientes bancos: Banco Nacional de Crédito Agrícola (1926), Banco Nacional Hipotecario Urbano y de Obras Públicas (1933, hoy Banobras), Nacional Financiera (1934), Banco Nacional de Crédito Ejidal (1935) y Banco Nacional de Comercio Exterior (1937).

La banca de desarrollo mexicana ha sido promotora decidida del ahorro y la inversión, del desarrollo del sistema financiero, del crecimiento de la planta industrial y de proyectos de gran impacto regional, así como de las grandes obras

de infraestructura, y de las empresas y sectores claves para el desarrollo nacional.

En este largo periodo de existencia, la banca de desarrollo ha pasado por tres etapas en su desempeño; en los primeros años las tareas se enfocaron a la reconstrucción material del país, posteriormente actuó en la estrategia de la sustitución de importaciones y en las dos décadas recientes se ha especializado con la finalidad de apoyar la modernización de los sectores productivos y coadyuvar en la inserción de la economía en los mercados mundiales.

Actualmente existen varias instituciones que constituyen el sistema de banca de desarrollo, con un amplio espectro en cuanto a los sectores de atención: sector agropecuario, pequeña y mediana empresa, obra pública, apoyo al comercio exterior, vivienda y promoción del ahorro y crédito popular. Estas instituciones son:

- Financiera Rural (FR)
- Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA)
- Nacional Financiera (Nafin)
- Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras)
- Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)
- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (Banjército)
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi) entre otras.

FIRA es una entidad financiera del Gobierno Federal, cuya misión consiste en crear valor en las redes productivas, de los sectores rural y pesquero, con criterios de eficiencia y rentabilidad, a través del desarrollo de los mercados financieros, de tecnología y servicios; como instrumento del Gobierno Federal actúa como entidad financiera de segundo piso y su misión se cumple, a través de la canalización de recursos crediticios y el otorgamiento de Servicios Integrales de Apoyo. En este sentido, FIRA como dependencia del Gobierno Federal funciona

de acuerdo a la política nacional de desarrollo, para propiciar, mediante un enfoque integral de fomento, una mayor productividad, rentabilidad y competitividad de las actividades del medio rural y del sector pesquero.

Las tareas de Nafin están enfocadas a la promoción del desarrollo industrial y regional, atendiendo sobre todo a las pequeñas y medianas empresas que se ubican en áreas de la economía que requieren apoyos específicos, así como aquellas que tienen carácter estratégico en el desarrollo regional o nacional.

Las actividades de Bancomext se centran en la promoción del comercio exterior, con apoyos crediticios y asesoría técnica a las empresas que están vinculadas con las exportaciones.

Banobras procura crear un mercado de créditos para los estados y municipios, con actividades de promoción para que la banca comercial también canalice recursos a estos usuarios; el banco orienta sus recursos primordialmente para financiar la creación de infraestructura.

Banjército es una institución que se dedica básicamente al financiamiento de las actividades del ejército y las fuerzas armadas del país, así como los servicios bancarios de sus empleados.

En los años recientes se han realizado profundos cambios en la estructura del sistema de la banca de desarrollo, que responde a la nueva situación económica del país y a los requerimientos de los sectores en materia de atención y financiamiento; así, algunas instituciones dejaron de operar, y se crearon otras para sustituir actividades y mejorarlas, como son los casos de Sociedad Hipotecaria Federal y Bansefi; asimismo, a partir de enero de 2003 está operando la Financiera Rural, entidad que sustituyó en las funciones sustantivas de crédito al Sistema Banrural.

La Financiera Rural se crea por Decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación de fecha 26 de diciembre de 2002. Iniciando sus operaciones en julio de 2003; brinda atención a través de 6 Coordinaciones Regionales y 99 Agencias. Lo anterior como resultado de la necesidad de adecuar y reformar las instituciones públicas orientadas 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 dado que el sistema Banrural presentaba la problemática de, altos costos de operación, 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, entre otros.

Los objetivos de la FR son atender las actividades financieras del campo: agropecuarias, forestales, de pesca y otras más que están vinculadas con el medio rural; de manera que para dar cumplimiento a los objetivos ofrece créditos, presta servicios financieros y da apoyo técnico a los productores e intermediarios financieros rurales.

### **3.2. La banca comercial**

Está integrada por todas las instituciones encargadas de realizar la intermediación financiera con fines de rentabilidad (Bancomer, Banamex, HSBC, etc.) éstas últimas constituyen el centro de la actividad financiera, capta recursos del público sobre los que se constituye su capacidad de financiamiento y haciendo uso de ésta, realiza su función de promover la creación y desarrollo de las empresas como un complemento en la Inversión de las sociedades industriales, comerciales y de servicios.

Para el otorgamiento de financiamientos, estiman la viabilidad económica de los proyectos de inversión respectivos, los plazos de recuperación de éstos, las relaciones que guarden entre sí los distintos conceptos de los estados financieros

o la situación económica de los acreditados y la acreditación administrativa y moral de estos últimos, sin perjuicio de considerar garantías que, en su caso, sean necesarias.

Los montos, plazos, regímenes de amortización y en su caso periodos de gracia de los financiamientos deben tener una relación adecuada con la naturaleza de los proyectos de inversión y con la situación presente y previsible de los acreditados.

### **3.2.1. Servicios y productos**

Las operaciones que pueden efectuar entre otras, son las siguientes:

- Recibir depósitos bancarios de dinero.
- Emitir bonos bancarios.
- Emitir obligaciones subordinadas.
- Constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior.
- Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos.
- Expedir tarjetas de crédito.
- Practicar las operaciones de fideicomisos.
- Crédito simple o de cuenta corriente.
- Descuento de documentos.
- Préstamos quirografarios o préstamos directos sin garantías.
- Préstamos de habilitación o avío.
- Préstamos refaccionarios.
- Crédito comercial en cuenta corriente.
- Créditos hipotecarios.
- La Línea de Crédito:
- Arrendamiento financiero, entre otros servicios.

### **3.2.2. Sujetos de crédito**

Dado que en particular estas instituciones, apoyan al sector privado como lo es el sector comercial e industrial, existe una gran homogeneidad entre quienes

pueden ser sujetos de crédito de estas. De entre los cuales podemos encontrar a los siguientes: Micro, pequeñas y medianas empresas, incluyendo a las personas físicas o morales con actividad empresarial o que se encuentre dentro del ramo de Industria, comercio y servicios.

### **3.3. La banca de desarrollo**

La Banca de Desarrollo está integrada por las instituciones encargadas de realizar la intermediación financiera con fines de fomento, actuando de manera directa o como banca de segundo piso, en la que destina recursos a intermediarios financieros bancarios y no bancarios, realiza su función de promover la creación y desarrollo de las empresas como complemento en la inversión de las sociedades industriales, comerciales y de servicios de entre las que podemos encontrar (FR, FIRA, AGROASEMEX, etc.).

En cuanto a la banca de desarrollo, cabe destacar que su objetivo es permitir la existencia de un equilibrio adecuado entre el crecimiento de la demanda y la oferta de bienes y servicios a largo plazo de los agentes vinculados con diferentes sectores como el agropecuario, fomentar el desarrollo de determinados sectores de la economía, a través de los servicios de banca y crédito mencionados para la banca múltiple, actuando de manera directa o como banca de segundo piso, en la que destina recursos a intermediarios financieros bancarios y no bancarios para que éstos a su vez los derramen al acreditado, entre estos intermediarios podemos encontrar:

#### **a) Organizaciones Auxiliares de Crédito:**

- Uniones de Crédito
- Almacenes Generales de Deposito

#### **b) Entidades de ahorro y Préstamo popular:**

- Sociedades Financieras Populares
- Sociedades cooperativas de ahorro y préstamo

En este sector también se encuentran las Organizaciones No Gubernamentales (ONG's) dedicadas fundamentalmente a actividades financieras, o bien, que tienen un componente de crédito muy fuerte en sus programas.

A este tipo de intermediarios se les asignan objetivos de tipo social, en virtud de que en la mayoría de los casos su capital social es propiedad del Estado. En este modelo por lo general no se persiguen fines de lucro, es decir no se obtienen utilidades, sin embargo; esto no debe aislarla de la disciplina que imponen los mecanismos del mercado y de que sea autofinanciable.

### **3.3.1. Servicios y productos**

Las sociedades nacionales en materia de crédito, actúan dentro de los plazos mediano y largo, prefiriendo los proyectos de beneficio colectivo. Entre los instrumentos que operan tenemos:

- ✓ Créditos directos
- ✓ Garante de créditos
- ✓ Línea de Crédito
- ✓ Redescuento de documentos
- ✓ Créditos de dólares
- ✓ Créditos a la exportación
- ✓ Líneas revolventes
- ✓ Agente en sindicatos de créditos
- ✓ Cofinanciamiento

### **3.3.2. Sujetos de crédito**

Dentro de la Banca de desarrollo por lo regular se consideran sujetos de crédito, a las personas físicas o morales constituidas en cualquiera de las diferentes figuras organizativas previstas en la legislación mexicana, Y principalmente las que se dedican a:

- *Producción primaria*  
Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca

- *Agroindustria*  
Procesamiento y transformación de productos de la actividad primaria.
- *Comercio y servicios*  
Apoyo a empresas dedicadas a la prestación o venta de servicios, maquinaria, equipo e insumos de entidades ligadas a los sectores rural y pesquero.

### **3.4. Diferencia entre la banca de desarrollo y comercial**

Dentro del sistema bancario podemos encontrar la banca pública y la banca privada o comercial. La banca comercial son sociedades anónimas de propiedad privada, en tanto que la banca de desarrollo (que también incluye órganos que no son propiamente bancos) son organismos descentralizados del Estado y que, como es fácil observar, pretenden fomentar determinadas actividades económicas y están constituidas legalmente como sociedades nacionales de crédito

La banca privada o comercial se ocupa sobre todo de facilitar créditos a individuos privados y cabe destacar que esta banca es principalmente de primer piso. Dentro de la banca pública debemos señalar, en primer lugar, el banco emisor o banco central, que tiene el monopolio de emisión de dinero y suele pertenecer al Estado, actuando de manera directa o como banca de segundo piso, destacan las instituciones de ahorro y dentro de éstas, las cajas de ahorro cuya principal función es la de promover la creación y desarrollo de las empresas como complemento en la inversión de las sociedades industriales, comerciales y de servicios.

### **3.5. Las Organizaciones Auxiliares de Crédito<sup>15</sup>**

Las organizaciones auxiliares del crédito son intermediarios no bancarios, constituidas como sociedades anónimas, a los que las autoridades SHCP y CNBV en el caso de uniones de crédito, autorizan discrecionalmente para que coadyuven al desarrollo de la actividad crediticia, representando un complemento

---

<sup>15</sup> Pare este apartado se utilizo de fuente principal los documentos de Mora Alice titulado organizaciones crediticias del sistema financiero, y el documento de Sandoval Miguel, Organizaciones auxiliares del crédito y la pagina Web. De la Caja popular Mexicana.



de esta actividad en forma especializada entre las que podemos encontrar las siguientes.

### **3.5.1. Cajas de Ahorro Popular<sup>16</sup>**

Históricamente, las Cooperativas de Ahorro y Crédito solían prestar servicios a gente que tenía dificultades para acceder a los bancos comerciales. En la mayoría de los casos, la estructura orgánica de estas cooperativas es más formal que la de las ONG's y cuentan con la posibilidad de crear redes regionales y nacionales. Asimismo, el hecho de contar con servicios financieros centralizados les permite reasignar los fondos excedentarios (liquidez) entre sus integrantes.

#### **Antecedentes**

La idea de las Cajas Populares tiene su origen en el Movimiento Cooperativo que surge en la Europa del siglo XIX al estallar una situación de pobreza extrema como consecuencia de la Revolución Industrial, partiendo de ese momento se van presentando movimientos sociales y laborales bajo la leyenda del cooperativismo, invadiendo paulatinamente países como Inglaterra en 1844 por los justos pioneros de Rochdale; en Alemania 1848 por Guillermo Raiffeisen y Herman Schulze-Delitzsch, en Canadá 1900 y Estados Unidos 1909 por el periodista canadiense Alfonso Desjardins; así hasta llegar a México en 1951 donde se funda la primer Caja Popular en México; llamada León XIII, lo cual dio origen al surgimiento de un sinnúmero de Cajas Populares. La fase siguiente en el desarrollo fue integrar Federaciones Estatales, las cuales eran asociaciones de Cajas Populares, sin fines de lucro, con el objetivo de promover, impulsar, coordinar y consolidar las cajas por Estado.

En 1964, se constituye la Confederación Mexicana de Cajas Populares, ocasionando un fenómeno interesante, el número de cajas disminuyó, en tanto que el promedio de socios y activos se incrementó sustancialmente y hacia el año de 1973 se crean las Federaciones Regionales, durante la Asamblea de

---

<sup>16</sup> Para el caso del presente apartado solo se profundiza en lo que respecta a la caja popular, dado que es la única Organización Auxiliar de Crédito que presta el servicio crediticio en el municipio de Pénjamo Guanajuato de acuerdo a los resultados de las encuestas.

Monterrey, en este período las Cajas Populares aumentaron su ritmo de crecimiento. El 27 de diciembre de 1991 se agrega en la ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito la figura de Sociedades de Ahorro y Préstamo, buscando el reconocimiento jurídico de las Cajas Populares. En agosto de 1994 se publica en el Diario Oficial de la Federación, las modificaciones a la Ley General de Sociedades Cooperativas, primera modificación desde la década de los treintas, cuando fue elaborada. En estas modificaciones se integra la figura de Cooperativa de Ahorro y Crédito, aunque menciona que su operación estará basada en las reglas que determine la SHCP.

### **Servicios y productos**

Estas instituciones además de ofrecer servicios crediticios a sus socios, donde los ahorros que ellos aportan constituyen la base de la financiación de las operaciones de crédito, en la actualidad ofrecen cuentas corrientes remuneradas, emiten talonarios de cheques, tarjetas de crédito, planes de pensiones y otros servicios financieros.

### **Sujetos de crédito**

Por lo general plantean que son todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a participar activamente en la responsabilidad de la cooperación, ofreciéndoles una membresía sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa.

### **3.5.2. Almacenes generales de depósito**

Los almacenes generales de depósito se definen como las sociedades anónimas autorizadas discrecionalmente por la SHCP, para realizar el almacenamiento, guarda, conservación o transformación de bienes o mercancías; el financiamiento a sus depositantes y las expedición de certificados de depósito y bonos.

Las diferentes actividades que tienen los almacenes generales de depósito constituyen un fuerte estímulo para el aumento de la producción agrícola e industrial y por el incremento de la actividad comercial.

De acuerdo con la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del crédito, los almacenes generales de depósito podrán ser de tres clases:

- Los que se destinen a recibir en depósito bienes o mercancías de cualquier clase y realicen las demás actividades a que se refiere esta ley, a excepción del régimen de depósito fiscal y otorgamiento de financiamientos
- Los que están también para recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal; y
- Los que otorgan financiamientos conforme a lo previsto en esta ley; debiendo sujetarse a los requerimientos mínimos de capitalización que al efecto establezca la SHCP, mediante disposiciones de carácter general.

### **Servicios y productos**

Se dedican a almacenar, guardar y conservar en buenas condiciones las mercancías depositadas por los depositantes, a la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda. Es decir que tiene la facultad exclusiva de emitir documentos con categoría de títulos valores denominados certificados de depósitos y bonos de prendas, otorgar financiamientos con garantía de bienes o mercancías, almacenadas en bodegas de su propiedad o en bodegas arrendadas, que administren directamente y que estén amparadas con bonos de prenda, así como sobre mercancías en tránsito amparadas con certificados de depósito.

### **Requisitos para el almacenamiento de mercancías.**

- a) Convenio de depósito.
- b) Expedir certificado de depósito.
- c) Expedir bono de prenda.
- d) Habilitación de bodegas.

### **3.5.3. Uniones de crédito**

Son sociedades anónimas de capital variable, autorizadas por CNBV para servir a los socios como medio de obtención de recursos financieros, satisfacer necesidades productivas de insumos y hacer más eficientes sus procesos

organizativos y administrativos. Estas organizaciones gozan de autoridad para operar en las ramas económicas en que se ubiquen las actividades de sus socios, quienes pueden ser personas físicas o morales, mismas que para la transmisión de sus acciones requieren la autorización del consejo de administración de la sociedad.

Dichas sociedades pueden negociar mejores condiciones crediticias con los bancos y obtener créditos, contribuir a la capitalización de sus asociados, resolver problemas en relación con la falta de garantías, así como realizar acciones conjuntas en materia de industrialización y comercialización de sus productos.

El objeto de las uniones de crédito es ser intermediario financiero que de conformidad con la exposición de motivos de su primera ley reguladora, fueron creadas con el objeto de llevar el crédito a estratos de la población que por falta de garantías y recursos no son sujetos de créditos bancarios.

### **Servicios y productos**

- Facilitar el uso de crédito a sus socios así como prestar su garantía de los créditos que contraten.
- Adquirir acciones, obligaciones y mantenerlos en cartera Pasivas
- Recibir depósitos en cuenta de ahorro a la vista
- Recibir prestamos de socios e instituciones de crédito, y de proveedores
- Emitir títulos de crédito en serie o masa, excepto obligaciones subordinadas de cualquier tipo.

### **3.6. El mercado informal de crédito**

El sector informal atiende a los clientes que son rechazados por el sector formal porque no cumplen con los requisitos mínimos para acceder a un crédito, en contraste, el prestamista informal vive más cerca de sus prestatarios y maneja más información, así que puede sustituir garantías reales por una selección eficiente y monitoreo de sus acreditados, dicho en otras palabras, conoce suficientemente a las personas que desean un préstamo y con esta información

decide a quien prestar y a quien no. En consecuencia, el sector informal puede atender a los que no cumplen con los requisitos para obtener un préstamo formal.

### **3.6.1. Los agentes del mercado informal**

Los agentes que integran a este sector, no están regulados por el Estado ni por las reglas de la oferta y la demanda financiera de entre los que podemos encontrar:

- Vendedores de insumos y fertilizantes
- Proveedores de maquinaria y herramientas
- Compradores de cosechas y ganado “anticipados”
- Prestamistas locales en las comunidades
- Familiares o amigos, entre otros.

### **3.6.2. Servicios del mercado informal**

Entre los servicios mas prestados por los agentes de este sector destacan los siguientes:

- Crédito agrícola “en especie” mediante “endoso” de derechos por ejemplo (Procampo).
- Crédito de liquidez (venta anticipada de cosecha)
- Crédito en efectivo a tasas muy altas y de corto plazo
- Crédito en efectivo, tasas y montos variables

### **3.6.3. Ventajas y desventajas del mercado informal**

Este sector representa algunas ventajas porque, aunque las tasas de interés son superiores, los costos de transacción son más bajos. De esta manera, cuando se toman en cuenta estos gastos en trámites y tiempos, el sector informal resulta ser el más barato esto porque los préstamos informales requieren menos trámites y ofrecen un seguro parcial, en comparación con los préstamos formales además de que si el agricultor no puede pagar a tiempo su crédito informal, las condiciones de refinanciamiento son menos drásticas.

En contraposición a lo anterior, en el mercado informal se manejan tasas de interés muy superiores a las que presta cualquiera de las instituciones del sector formal, si el agricultor no puede pagar a tiempo su crédito, aumenta el interés del mismo, ocasionando que la deuda sea mayor.

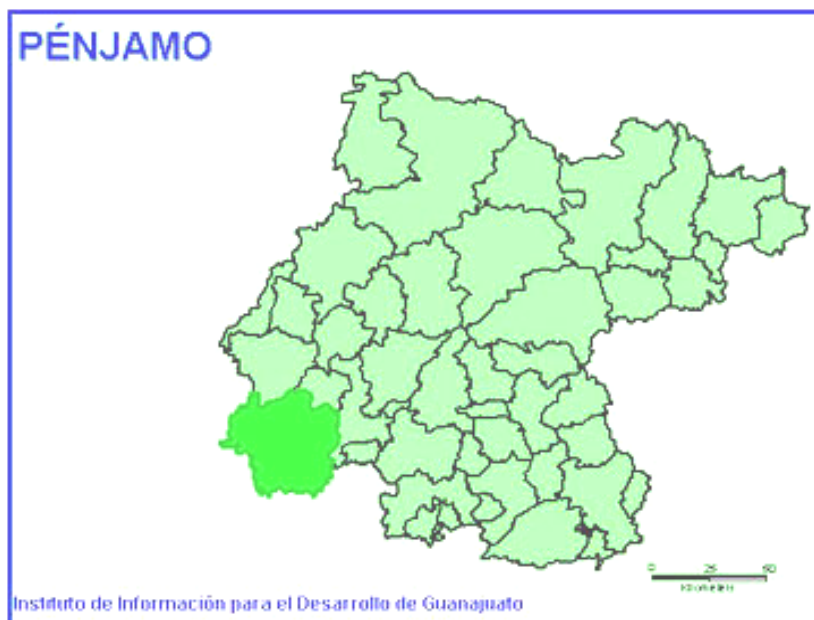
## IV.- DESCRIPCIÓN DEL MUNICIPIO DE PÉNJAMO GTO.<sup>17</sup>

En el presente capítulo se abordan las características del municipio objeto de estudio, asiendo énfasis en la localización geográfica, características sociales, culturales y económicas, propias de la región, entre otras de suma relevancia.

### 4.1. Localización geográfica del municipio

El municipio se localiza a los 101° 42' 22" de longitud al oeste del Meridiano de Greenwich y a los 20° 25' 44" latitud norte. Su altura sobre el nivel del mar es de 1,700 metros y representa el 5.20% del territorio estatal, 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 territorio del estado de Guanajuato.

**Mapa 1: localización del municipio de Pénjamo Gto.**



Fuente: instituto de información para el desarrollo de Guanajuato.

<sup>17</sup> Para el caso del presente apartado se utilizó de fuente principal la página Web. [http://www.guanajuato.gob.mx/municipios/contenido\\_municipios.htm](http://www.guanajuato.gob.mx/municipios/contenido_municipios.htm)

El municipio colinda al Norte con los municipios de Manuel Doblado y Cuerámara; al Este, con el municipio 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 (ver anexo N° 3). 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. Pénjamo es un municipio con 507 localidades, lo cual lo distingue del resto de los municipios y lo torna más complejo que los demás.

#### 4.2. Principales localidades del municipio

En el municipio de Pénjamo existen más de 400 localidades, algunas de las más importantes son Corralejo, Churipitzeo, Magallanes, La Calle, Palo Verde, Potreros, El Mármol, Tacubaya y Santa Ana Pacueco (ver cuadro N° 3).

**Cuadro N° 3: Principales localidades del municipio, 2000.**

LOCALIDAD	HABITANTES	LONGITUD	LATITUD	ALTITUD (mts.)
Pénjamo	32,035	101° 43'	20°26'	1,770
Santa Ana Pacueco	10,314	102° 00'	20°21'	1,670
Laguna Larga	3,002	101° 56'	20° 24'	1,680
Estación Pénjamo	2,446	101° 41'	20° 24'	1,700
Estrella, La	2,064	101° 55'	20° 23'	1,680
Potreros	1,772	101° 39'	20° 15'	1,690
Churipitzeo	1,631	101° 44'	20° 25'	1,770
Calle, La	1,625	101° 38'	20° 17'	1,690
Ocotes, Los	1,622	101° 58'	20° 25'	1,700

Fuentes: Instituto de Información para el Desarrollo (INIDEG), Compendios Estadísticos.

#### 4.3. Hidrografía

El río Turbio es el más importante y sirve de límite entre los municipios de Pénjamo y Abasolo, les 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.

#### **4.4. Evolución Demográfica**

La población del municipio ha tenido un crecimiento promedio anual menor al presentado en el Estado en el periodo 1950-2000. Para el 2000 la población de Pénjamo era de 144 mil 426 personas con una densidad de 93.4 hab/Km<sup>2</sup>. De acuerdo al XII Censo de Población y Vivienda elaborado por INEGI, el 68.6% de la población es urbana y el 31.4% es rural. Por otro lado el índice de intensidad migratoria para el municipio es de 0.202, es decir un grado de intensidad migratoria medio, y la tasa anual de emigración a los Estado Unidos es de 5.3 personas por cada mil.

#### **4.5. Educación**

De acuerdo al XII Censo de Población y Vivienda realizado por INEGI, el 84.6% de la población mayor de 15 años en el municipio está alfabetizada y el 15.26% es analfabeta. De la población analfabeta, la que tiene mayor participación es la de 65 años y más con un 4.5%. Para la educación básica existen planteles de enseñanza preescolar, primaria y secundaria, así también, se cuenta con escuelas de educación media como, profesional medio, bachillerato y licenciatura.

#### **4.6. Clasificación y régimen del suelo**

La superficie total del municipio es de 164,261.27, de las cuales 89,093.01 hectáreas 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. Los suelos del municipio tienen una estructura de blocosa a blocosa subangular, con una consistencia que va de firme a muy firme, conservando una textura de limosa arcillosa a arcillo arenosa, con un contenido de pH de 6 a 8.9, y de origen inchu coluvial a aluvio coluvial.

#### **4.7. Actividades económicas**

La posición geográfica del municipio en el estado ha favorecido su crecimiento económico, pues le permite tener acceso a los mercados más poblados, esto además de verse favorecido dado que Guanajuato es uno de los principales proveedores de alimentos a nivel nacional, así como un importante abastecedor de materias primas para la industria, lo que permite un fuerte desarrollo de la agroindustria.

#### **a) Sector agropecuario**

En el municipio de Pénjamo, la superficie agrícola es mayor que la superficie pecuaria, esto destaca por la superficie que ocupa el manejo agrícola. Donde las actividades agrícolas de la región se centran en la producción de cultivos básicos y en la explotación de ganadería no intensiva donde las actividades agrícolas no presentan una correlación con las actividades pecuarias en términos generales.

#### **1.- Agricultura**

La participación de la agricultura en la composición del producto estatal, ha hecho que este subsector, desde el punto de vista económico, siga siendo el fundamental en la composición del sector primario en el municipio.

El municipio cuenta con características de suelo y clima que le permiten producir una gran variedad de productos agrícolas, sin embargo, predomina el cultivo de granos como maíz y sorgo, entre otros. Las principales características de este subsector, como jornaleros baratos, el buen clima, el precio de las semillas de buena calidad, el acceso de agua y tierra, y la infraestructura del transporte de carga han facilitado el desarrollo de la agricultura en la región.

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 5.20% de la superficie estatal de Guanajuato, donde 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 de las cuales el valor de la producción fue de \$461.5 millones. Los

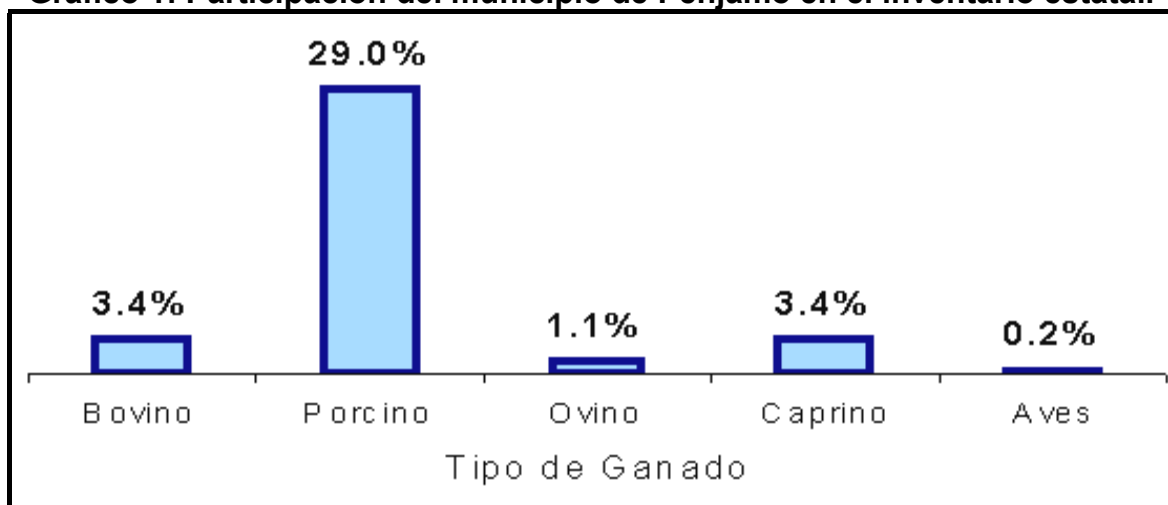
cultivos que más destacan son sorgo, maíz y trigo, que representan el 90% de la producción agrícola del municipio.

## 2.- Ganadería

El sector ganadero del municipio cuenta actualmente con 72,764.3 hectáreas dedicadas a uso pecuario. Aunque hay producción ganadera en casi todo el estado, las especies que se desarrollan son principalmente porcinos, bovinos, caprinos, ovinos y aves.

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. La gráfica siguiente muestra el porcentaje de participación que tuvo en la entidad por tipo de ganado.

**Gráfico 1: Participación del municipio de Pénjamo en el inventario estatal.**

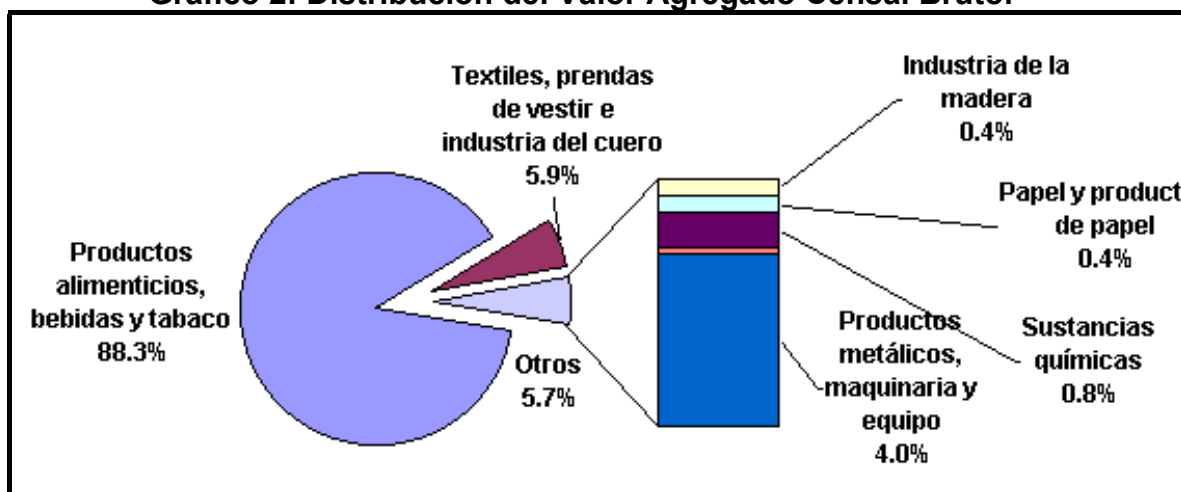


Fuente: Instituto de Información para el Desarrollo, Compendios Estadísticos Municipales, 2001.

### b) Industria

Dentro del sector manufacturero, las actividades más representativas en el municipio son los productos alimenticios, bebidas y tabaco, seguida por productos metálicos, 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 (ver gráfico N° 2).

**Gráfico 2: Distribución del Valor Agregado Censal Bruto.**



Fuente: Instituto de Información para el Desarrollo con datos de INEGI.

### c) 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. Pénjamo cuenta con infraestructura comercial lo suficientemente desarrollada para las necesidades de su población y para la región, pues cuenta con una distribución de su infraestructura comercial bien ubicada y planeada para el abastecimiento de las localidades rurales y urbanas del municipio.

#### 4.8. Número de productores en el municipio y tipo de tenencia de la tierra<sup>18</sup>

De acuerdo al DDR 005 Cortazar, el municipio cuenta con 11 mil 715 productores con orden de importancia en la agricultura.

En lo que respecta al régimen de tenencia de la tierra en el municipio, esta conformado de la siguiente manera, 74,450.63 ha corresponden a tierras ejidales, 87,639.89 ha a la pequeña propiedad, 1,998.0 has de zona federal y 172.75 ha de otro tipo de tenencia no especificado.

#### 4.9. Instituciones financieras presentes en el municipio

<sup>18</sup> Información proporcionada por el DDR 005 Cortazar.

Los bancos de desarrollo que otorgan crédito agrícola y que están presentes en el municipio son los siguientes: FIRA y FR. En lo que respecta a las instituciones de la banca comercial presentes en el municipio se encuentran Bancomer, Banamex, Serfin y HSBC, aunque debe señalarse que de acuerdo al levantamiento de encuestas, ninguna de ellas esta actualmente prestando créditos al sector rural en el municipio. En cuanto a las organizaciones auxiliares de crédito en el municipio y que están prestando este servicio, encontramos a la Caja Popular Mexicana.

## **V.- ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE RESULTADOS**

La finalidad de este capítulo es la exposición y análisis de la información recabada en campo mediante la aplicación de encuestas a productores del municipio de Pénjamo Guanajuato; donde se exponen aspectos relacionados con las actividades económicas a las cuales se dedican en el medio rural, tipo de tenencia y régimen de la tierra con que cuentan, cultivos y principalmente los aspectos relacionados con el financiamiento institucional en la región.

### **5.1. Perfil del productor**

Las características distintivas de los productores del municipio de Pénjamo y de acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas, en lo que respecta a su personalidad agraria, el 86.9% de los productores encuestados son ejidatarios, 5.9% son pequeños propietarios, 5.4% Arrendatarios, y solo el 1.8% fungen como posesionarios del terreno que siembran; haciendo hincapié en que algunos productores cuentan con mas de una personalidad agraria.

Con relación a la edad de los productores; el promedio es de 55 años, lo que expresa de alguna manera que el índice de intensidad migratoria por parte de los habitantes del municipio es alta, es decir, los jóvenes están saliendo hacia otras ciudades en busca de trabajo o mejores condiciones de vida, las cuales no pueden encontrar en el medio rural.

Dentro de las actividades a las cuales se dedican los productores encuestados, se obtuvo que el 100% se dedica a actividades agrícolas, correspondiendo con el hecho de que esta es la principal actividad del municipio y a la fecha, la región se ha caracterizado por su importancia nacional en la producción de alimentos,

principalmente productos agrícolas (maíz, sorgo, trigo), esto como resultado de la importancia agrícola que tiene el municipio.

La educación tanto en el país como en el municipio es de suma importancia dado que trae consigo importantes efectos sobre las transformaciones sociales. En particular, abre oportunidades significativas de movilidad social y mejoramiento económico; para muchísimas personas, generando mayores posibilidades de trabajo y por consecuentes mayores y mejores ingreso para la familia.

**Cuadro N° 4: Nivel de escolaridad de los productores del municipio**

<b>Escolaridad</b>	<b>N° de Productores</b>	<b>%</b>
Ninguna	74	37.0
2° Primaria	9	4.5
3° Primaria	13	6.5
4° Primaria	5	2.5
5° Primaria	5	2.5
Primaria	61	30.5
2° Secundaria	1	0.5
Secundaria	10	5.0
Preparatoria	3	1.5
NR*	19	9.5
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a productores rurales del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

\* No respondió.

De acuerdo al cuadro anterior se desprende que los productores encuestados en su mayoría tienen poca instrucción escolar ya que más de una tercera parte de los encuestados no asistieron a la escuela, el 16% la cursaron en forma parcial y solo el 30.5% cumplieron con la educación primaria. También destaca que solo el 5% tiene educación secundaria, y por otro lado solo el 1.5% cuenta con educación preparatoria terminada. Estos datos concuerdan con los parámetros nacionales del sector rural que nos indica que aproximadamente el 21% de su población son analfabetas y que en promedio cursan 3.1 años de escolaridad básica, aunque el municipio cuenta con planteles de educación básica donde existen planteles de

enseñanza preescolar, primaria y secundaria, así también, cuenta con escuelas de educación media como, profesional medio y bachillerato y actualmente para la educación superior se cuenta con una licenciatura, podemos observar que estos servicios no han cubierto en su totalidad y no han subsanado los niveles de analfabetismo presentes en el municipio.

## 5.2. Tenencia y régimen de la tierra

En lo que respecta al régimen de tenencia de la tierra entre los encuestados, el 93.3% corresponden a tierras ejidales, 6.2% a la pequeña propiedad, y solo el 0.5% al régimen comunal (ver cuadro N° 5), correspondiendo a las cantidades de terreno de los diferentes regimenes con que cuenta el municipio, los cuales están enfocados principalmente a la producción de gramíneas bajo condiciones de riego.

**Cuadro N° 5: Tipo de Tenencia de la tierra**

Tenencia	N° de P.	%
Ejidal	196	93.3
Comunal	1	0.5
Pequeña p.	13	6.2
Colonia	0	0.0
Otra	0	0.0
Total	210 <sup>19</sup>	100.0

Fuente: Encuestas aplicadas a productores rurales del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

Pénjamo es el municipio que tiene mayor superficie de riego en la región, con el 16.8% de la superficie de esta modalidad en el estado. Le siguen Salamanca y Valle de Santiago con el 15.6 y el 10.6% de la superficie de riego en la entidad, respectivamente. De acuerdo a la información obtenida de los productores encuestados, el 70.8% de los productores cuentan con tierras de riego, con la perforación de pozos profundos y presas que almacenan agua y solo el 29.2% cuentan con tierras de temporal, esto a favorecido indiscutiblemente a la

<sup>19</sup> La diferencia con respecto al numero de encuestados es por que existen productores que cuentan con terrenos que pertenecen a los diferentes tipos de tenencia.



producción de gramíneas y otros cultivos en la región, dado que la mayor parte de las siembras del municipio se realizan bajo condiciones de punteo logrando con esto altos rendimientos de los cultivos.

Considerando el número de productores que cuentan con terrenos de riego, existe un número considerable de productores en el municipio que pueden acceder al crédito dentro de la banca de desarrollo; principalmente con la FR, dado que esta institución apoya solo a aquellos productores que cuenten con terrenos de riego, aunque por otro lado, no podemos pasar desapercibido al 29.2% de los productores temporaleros, los cuales no cumplen con el requisito de tener superficie de riego y que por tal motivo no pueden calificar como sujetos de crédito en las instituciones de financiamiento no quedando otra fuente de financiamiento para ellos que el mercado informal.

### **5.3. Tipo de cultivos**

En la actividad agrícola del municipio, los principales cultivos son sorgo, maíz y trigo, que representan el 90% de la producción agrícola del municipio; además de señalar que el estado es conocido como “el granero del país”, y su riqueza agrícola es la base de su desarrollo económico y dentro de la información proporcionada por los encuestados, el 100% de los productores se dedican a la producción de granos básicos logrando con esto que el municipio sea distinguido en el estado por su participación en la producción de granos con alrededor del 17 % de la producción estatal y así lograr posicionarse dentro de los principales Distritos de Desarrollo Rural más importantes del estado de Guanajuato, entre los que se encuentran Valle de Santiago, Salamanca e Irapuato, los cuales junto con el municipio de Pénjamo ocupan el 50% de la superficie sembrada tanto de sorgo como de trigo en el estado, este enfoque agrícola con el que cuentan los productores de la región es debido como se mencionó con anterioridad al gran número de terrenos de riego con que cuenta el municipio.

### **5.4. Número de acreditados del sistema Banrural**

Un aspecto importante que se puede destacar, es que dentro del número de productores encuestados el 87% eran acreditados del sistema Banrural cuando aun existía, y sólo el 13% se encontraba fuera de la lista de acreditados (ver cuadro N° 6). El alto índice de acreditados se puede asociar a que los créditos otorgados por Banrural se encontraban altamente concentrados en cuatro productos: maíz, trigo, frijol y sorgo, los cuales son los principales cultivos de la región mencionando también que los créditos que eran solicitados con esta institución contaban con las mejores tasas de interés lo que fomentaba su solicitud y además de que los créditos eran otorgados en un plazo no mayor de 1 mes lo que le representaba al productor contar con el suficiente capital para financiar su siembra, dado que en esta parte de las labores culturales de los cultivos es donde mas se invierte.

**Cuadro N° 6: Acreditados del sistema Banrural**

Acreditados	N° de P.	%
<b>Si</b>	<b>174</b>	<b>87.0</b>
<b>No</b>	<b>26</b>	<b>13.0</b>
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a productores rurales del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

El alto número de acreditados por el sistema Banrural del municipio también era consecuencia entre otras cosas de que en este sistema, los productores tenían muchas oportunidades de reportar su cosechas como “perdida total” y con esto los créditos entraban a fondo perdido y por consiguiente iniciaba la función el seguro agrícola<sup>20</sup>; de aquí por que el gran número de productores estén en desacuerdo con la desaparición de Banrural.

### **5.5. Fuentes de financiamiento rural en el municipio**

Para el caso del presente estudio se encontró que del total de productores encuestados el 67.5% solicitan créditos tanto con las fuentes formales como informales que se encuentran en el municipio, para el financiamiento de su unidad de producción; dentro de las personas que no solicitan crédito lo atribuyen

<sup>20</sup> Opiniones de los propios productores encuestados de la región.

principalmente al número de requisitos que tienen que presentar para la solicitud, por la tardanza en el otorgamiento de los mismos y por no conocer los productos y servicios con que cuenta la banca de desarrollo.

**Cuadro N° 7: Créditos solicitados**

<b>Solicito créditos</b>	<b>N° de P.</b>	<b>%</b>
Si	135	67.5
no	65	32.5
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a productores rurales del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

Dentro del número de personas que solicitan créditos el 20.74% solicita créditos con la financiera rural, 9.63% de las personas solicitan en Fira; el 6.6% con los vendedores de insumos y fertilizantes de la región; el 3.7% lo solicita con la Caja Popular Mexicana y el 59.26% solicita con particulares o agiotistas, de aquí que los agentes del mercado informal de crédito estén tomando importancia en cuanto al otorgamiento de créditos en el municipio, la principal fuente de financiamiento es el mercado informal donde los productores recurren a este por la tardanza y los gravosos trámites que tienen que presentar en las instituciones formales.

**Cuadro N° 8: principales fuentes de financiamiento en el municipio**

<b>Institución y agente de financiamiento</b>	<b>N° de P.</b>	<b>%</b>
<b>Fuentes formales de crédito</b>		
FR	28	20.74
Fira	13	9.63
Caja popular M.	5	3.7
<b>Fuentes informales de crédito</b>		
Vendedores de insumos y fertilizantes	9	6.6
Particulares	80	59.26
<b>Total</b>	<b>135<sup>21</sup></b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a productores rurales del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

<sup>21</sup> Nota: existe una variación de 2 personas con respecto al número de productores que solicitan el crédito y las personas que lo obtuvieron, esto por que algunos productores solicitan con más de 1 institución o agente de financiamiento.

Analizando las razones por las cuales solicitan con estas instituciones y agente, el total de solicitantes de FR y Fira solicitan con estas instituciones por los intereses a los cuales prestan sus créditos dado que son mas baratos en comparación con los intereses del mercado informal, de los productores solicitantes con la caja popular, el 100% lo atribuye a que en esta institución reciben los créditos oportunamente lo cual les representa contar con capital al momento de la siembra, mientras que los restante que solicitan tanto con los vendedores de insumos y fertilizantes o con particulares; lo solicitan con ellos por la razón de que en este sector no necesitan presentar ningún tipo de requisito, como lo es principalmente las garantías y seguro agrícola, además de recibir oportunamente el crédito.

#### **5.6. Principales razones por las que no se solicitan créditos.**

Del total de personas que no solicitan créditos con ninguna de las anteriores fuentes de financiamiento mencionadas, excluyendo la FR,<sup>22</sup> el 43% no dio respuesta; el 16.1% lo atribuyen a que el terreno que están cultivando es rentado o les han cedido los derechos, el 15% lo imputa a los altos intereses a los cuales prestan estas instituciones y agentes, el 14% no solita por el gran numero de requisitos que debe cubrir al solicitar los créditos y el porcentaje restante por que nunca han solicitado y por que las instituciones no son eficientes en el otorgamiento de créditos dado que tardan demasiado tiempo en otorgarlos.

Por otro lado se planteó la pregunta del por que no solicitan el crédito con la FR y del total de los encuestados que no solicitan con esta institución, el 18.0 % no lo hacen por falta de información sobre los productos de la FR, el 17.4% lo atribuye al gran numero de requisitos que tiene que cubrir para ser acreditado de la misma, el 13.4% lo asocia al tiempo que tarda en otorgar los créditos los cuales van mas allá de los 3 meses, el 9.9% no solicitan por que la FR no atiende terrenos de temporal y el resto porque no necesita, nunca ha solicitado o no cumplió con los requisitos, estas opiniones son un claro ejemplo de que hace falta difusión sobre los productos y servicio de esta institución no sin mencionar que se

---

<sup>22</sup> Dentro de la encuesta se aplico un apartado que arrojara información particular de esta institución, la cual se analiza por separado más adelante.

deben hacer reestructuraciones en el proceso de solicitudes y otorgamiento de los mismos, dado que los tramites y requisitos en ocasiones son engorrosos y lentos.

### 5.7. Costos por acceder al crédito

Es claro que al acceder a un crédito, representa gastos que se traducen en problemas para el productor, en el caso de los encuestados, al 48.1% no le representa ningún costo el solicitar el crédito, mientras que al 21.2% le representa un costo que va de los 100 a los \$500, al 3.9% le representa un costo que va de los 501 a \$1000, el 0.8% incurre en un costo de 1001 a \$1500, y al 1.5% le representa un costo de entre los 1501 a \$2000 (ver cuadro N° 9).

**Cuadro N° 9: Costos por acceder al crédito**

Costo \$	N° de P.	%
Ninguno	64	48.1
100 – 500	28	21.1
501 – 1000	5	3.9
1001 – 1500	1	0.8
1501 – 2000	2	1.5
No respondió	33	24.6
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a productores rurales del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

Los gastos a los que hacen referencia los productores responden a los siguientes conceptos:

- Tienen que recorrer largas distancias para asistir a las oficinas, a donde en ocasiones tienen que acudir más de 3 veces para solicitar el crédito.
- Elevados gastos adicionales: costos de oportunidad (por ejemplo, tiempo de trabajo perdido), sobornos, comisiones, etc.
- Gastos adicionales por asistir con terceras personas que le puedan expedir documentos que le son solicitados en las instituciones como son: los estados financieros de su Unidad de Producción Rural UPR, etc.

### 5.8. Tipos de créditos solicitados

De acuerdo a la clasificación que realiza la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C. de las UPR; y de acuerdo a la información obtenida de las encuestas; los productores del municipio se localizan dentro de los productores medios, con un promedio de terreno de 5.98 has. de acuerdo a esta clasificación sus necesidades de financiamiento se centran en capital de trabajo por ciclo, financiamiento para compra de sus insumos, inversiones para mejoramiento tecnológico o para mantener el nivel alcanzado, además de otros, esto lo podemos afirmar dado que el 92.5% de los encuestados solicitan créditos de avio y solo el 7.5% solicita créditos refaccionarios (ver cuadro N° 9), este ultimo es menos solicitado porque al acceder a este tipo de créditos, el agricultor debe contar con mas garantías que avalen el pago del mismo y debe cubrir un mayor número de trámites y requisitos.

**Cuadro N° 10: Tipo de crédito**

Tipo de créditos	N° de P.	%
<b>Habilitación o avio</b>	<b>123</b>	<b>92.5</b>
<b>Refaccionario</b>	<b>10</b>	<b>7.5</b>
<b>simple</b>	<b>0</b>	<b>0.0</b>
<b>Prendario</b>	<b>0</b>	<b>0.0</b>
<b>Avio multiciclo</b>	<b>0</b>	<b>0.0</b>
<b>Cuenta corriente</b>	<b>0</b>	<b>0.0</b>
<b>Otro</b>	<b>0</b>	<b>0.0</b>
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a productores rurales del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

### 5.9. Número de créditos otorgados y montos

El número de créditos otorgados depende en gran medida de que los productores cuenten con los requisitos que les son impuestos en cada una de las instituciones financieras, como lo son: garantías, avales, seguros, etc.

De acuerdo a la información de las encuestas el 98.5% de los créditos solicitados fueron otorgados; tanto por el sector formal como por agentes del mercado

informal. Sólo 2 de ellos no fueron otorgados, uno por encontrarse dentro del buró de crédito y el otro por no estar contemplado dentro de la línea de crédito, estas dos solicitudes fueron atendidas por la FR.

**Cuadro N° 11: Número de créditos otorgados**

<b>Le fue otorgado el créditos</b>	<b>N° de P.</b>	<b>%</b>
Si	131	98.5
No	2	1.5
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a productores rurales del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

En el cuadro siguiente podemos observar la participación de algunas organizaciones en el otorgamiento de los créditos tal es el caso de (Aseagro y Agro servicios Pénjamo) que se encuentran presentes en el municipio, que están fungiendo como intermediarios financieros, el 24.1% de los crédito fueron otorgados a través de una organización, señalando que dentro de estos se localizan principalmente los créditos solicitados a FR y Fira, dado que estas instituciones son de segundo piso, aunque en los inicios de FR se encontraba realizando operaciones de primer piso, entregando directamente los créditos a loas agricultores, el resto que corresponde a un 75.9% recibieron el crédito directamente de los agentes del mercado informal, y solo unos cuantos fueron otorgados directamente por la banca de desarrollo.

**Cuadro N° 12: Créditos otorgados a través de una organización**

<b>Otorgados A / Organización</b>	<b>N° de P.</b>	<b>%</b>
Si	32	24.1
No	101	75.9
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a productores rurales del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

En lo que respecta al monto de los créditos que fueron solicitados el 80.5% de ellos se encuentra entre un monto de hasta \$50,000.00, un 14.3% se encuentra entre un monto que va de los \$51,000.00 a los \$100,000.00 y tan solo el 3% se

localiza entre los \$101,000.00 y los \$500,000.00, haciendo mención de que no existen productores dentro de los encuestados que soliciten mas de \$500,000.00.

**Cuadro N° 13: Monto de los créditos solicitados**

Montos	Nº de P.	%
<b>Hasta \$50,000</b>	<b>107</b>	<b>80.5</b>
<b>Entre \$51,000 y \$100,000</b>	<b>19</b>	<b>14.3</b>
<b>Entre \$101,000 y \$500,000</b>	<b>4</b>	<b>3.0</b>
<b>Entre \$500,000 y \$1,000,000</b>	<b>0</b>	<b>0.0</b>
<b>Mas de \$1,000,000</b>	<b>0</b>	<b>0.0</b>
<b>No respondió</b>	<b>3</b>	<b>2.3</b>
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a productores rurales del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

Analizando la información anterior, podemos decir que los productores de la región recurren a solicitar créditos con montos menores a los 50,000 \$, esto como respuesta al promedio de tierras con que cuentan los productores de la región y sobre todo que el principal crédito que solicitan es el de Avio para financiar sus siembras y los montos son mucho menores que los del crédito refaccionario.

#### **5.10. Tasa de interés de los créditos otorgados**

Los tipos de interés dependen en gran medida de los bancos, instituciones o agentes donde son solicitados los créditos y también dependen del tipo de crédito que soliciten.

Los créditos bancarios (fuentes formales) tienen la tasa de interés promedio más baja, a pesar de tener altos costos de transacción, por el contrario, si bien los créditos informales tienen una alta tasa de interés y bajos costos de transacción y resultan mas caros, son los más preferidos y solicitados; como ya se observó anteriormente, esto porque los créditos les son otorgados a tiempo y no requieren de garantías reales.



**Cuadro N° 14: Tasas de interés de los créditos**

Tasas de interés	N° de P.	%
De 5% a 10%	0	0.0
De 11% a 15%	33	24.8
De 15% a 20%	36	27.1
Mas del 20%	64	48.1
Total	133	100.0

Fuente: Encuestas aplicadas a productores rurales del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

En la información anterior podemos apreciar que del total de créditos solicitados por los encuestados en el municipio, en el 48.1% son aplicadas tasas de interés mayores del 20% llegando en ocasiones a sobrepasar el 38% de interés anual, dado que la mayoría de los productores solicitan con el mercado informal de la región, el 27.1% son otorgados con tasas que van de 15% hasta el 20% de interés, mientras que solo el 24.8% son solicitados con tasas del 11% a 15% localizándose dentro de este rango, los créditos que son contratados con Fira y Financiera Rural.

#### **5.11. Situación del crédito**

Cabe señalar que la situación en la que se encuentran los productores en el cumplimiento del crédito, proporciona al solicitante una carta de recomendación si cuentan con un historial limpio o al contrario le cerrará las puertas para poder acceder a este si muestran incumplimiento.

En lo que respecta a los encuestados que recibieron el crédito, la situación actual de los créditos otorgados se encuentra de la siguiente manera (cuadro N° 15), se puede observar que el 21.4% se encuentran totalmente liquidados, 58% se encuentran al corriente con los pagos, 2.3% tienen pagos adelantados, en tanto que el 18.3% de los encuestados no respondió la pregunta,

Esto se presenta principalmente por que los productores prefieren realizar el pago por anticipado o estar al corriente de estos para poder tener un buen historial

creditito principalmente con el sector formal para poder nuevamente acceder nuevamente a un crédito.

**Cuadro N° 15: Situación actual de los créditos otorgados**

Situación	N° de P	%
Totalmente pagado	28	21.4
Pagos adelantados	3	2.3
Pagos al corriente	76	58.0
Pagos atrasados	0	0.0
cartera vencida	0	0.0
No respondió	24	18.3
Total	131 <sup>23</sup>	100.0

Fuente: Encuestas aplicadas a productores rurales del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

#### 5.12. Tiempo transcurrido hasta el otorgamiento de los créditos

Es claro que los productores solicitan los créditos con el mercado informal; por la tardanza en el otorgamiento de estos en las instituciones formales de crédito ya que solicitan los créditos para financiar la siembra de los cultivos principalmente y les son otorgados tiempo después de haber realizado la siembra de sus cultivos.

En lo que respecta al tiempo que transcurre desde la solicitud hasta la entrega de los créditos. El 64.1% de los encuestados que solicitan crédito (principalmente con particulares afirman que tardan un tiempo no mayor de 1 mes para ser otorgados, 13% tienen una demora entre 1 y 2 meses, 6.1% son otorgados entre los 2 y 3 meses y el restante 16.8 % son otorgados en un tiempo mayor de los 3 meses, señalando que dentro de los créditos que fueron otorgados en un tiempo mayor a 3 meses son los solicitados a la banca de desarrollo, siendo este uno de los principales problemas a los cuales se enfrentan los productores al solicitar créditos en FR y Fira.

**Cuadro N° 16: Tiempo transcurrido en el otorgamiento de los créditos**

Tiempo transcurrido	N° de P.	%
---------------------	----------	---

<sup>23</sup>La diferencia de 2 personas con respecto al número de créditos solicitados, responde a que 2 personas solicitan con más de 1 fuente de financiamiento.

Menos de 1 mes	84	64.1
Entre 1 y 2 meses	17	13.0
Entre 2 Y 3 meses	8	6.1
Mas de 3 meses	22	16.8
Total	131	100.0

Fuente: Encuestas aplicadas a productores rurales del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

### 5.13. Accesibilidad en los trámites

En atención a la opinión de los productores sobre como califican los tramites que presentaron en la solicitud del crédito; se obtuvo la siguiente información.

Del total de personas que solicitaron el crédito con la FR (28) el 50% opinaron que los trámites que presentaron son accesibles, mientras que el 50% restante los consideran complicados, de los encuestados que solicitaron con FIRA, el 46% considera accesibles los trámites que tuvo que cubrir, mientras que el 54% los valoró como complicados;, para los solicitantes de la Caja Popular Mexicana el 100% opinó que los trámites son accesibles y de los que solicitan el crédito en el mercado informal el total de ellos los consideran accesibles, siendo la complejidad de los tramites por lo que algunos productores deciden optar por las fuetes informales dado que como ya se menciona, en este sector no se presentan tramites ni requisitos que deban de cubrir los productores para poder acceder a los créditos como lo es en el mercado formal.

**Cuadro N° 17: Calificación los trámites presentados**

	FR	Fira	Caja Popular	M. Informal
Accesibles	14	6	5	89
Complicados	14	7		
Total de P.	28	13	5	89

Fuente: Encuestas aplicadas a productores rurales del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

En lo que respecta a la opinión de los productores encuestados sobre como califican la participaron de las instituciones de la banca de desarrollo y comercial se obtuvo lo siguiente:

**Cuadro N° 18: Calificación de la participación de las instituciones de financiamiento rural en el municipio.**

<b>Participación</b>	<b>N° de P</b>	<b>%</b>
Buena	3	2.3
Regular	46	35.7
Mala	80	62.0
<b>Total</b>	<b>129</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a productores rurales del municipio de Pénjamo, Guanajuato.

Del total de los productores encuestados solo el 64.5 % de ellos accedieron a dar su opinión sobre como califican o perciben la participación de las instituciones de financiamiento presentes en el municipio, de estos el 62% considera que el desempeño de las instituciones es mala, el 35.7% califica esta participación como regular y el restante 2.3% tiene una buena apreciación sobre la participación de las instituciones en el otorgamiento de los créditos, esta opinión no es mas que una respuesta evidente de que el sector formal no tiene la capacidad de responder a la demanda total de crédito del municipio y mas aun no esta respondiendo de manera adecuada hacia el sector rural dado que para el caso de FR se ha vuelto mas selectiva y por consiguiente excluye a un gran numero de posibles solicitantes serrando en definitiva las puertas de un financiamiento formal.

#### **5.14.- Discusión**

Si partimos de los objetivos por los cuales es creada la banca de desarrollo, en particular la FR, la cual debe estar orientada a coadyuvar a realizar la actividad prioritaria del Estado de impulsar el desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y todas las demás actividades económicas vinculadas al medio rural, con la finalidad de elevar la productividad, así como mejorar el nivel de vida de su población, podemos probar con los resultados obtenidos en esta investigación que no esta cumpliendo con ellos, y por el contrario al ser más selectiva en cuanto a sus sujetos de crédito, esta ocasionando que los productores de medianos y bajos ingresos pierdan la oportunidad de acceder al crédito institucional y opten por el mercado informal para obtener financiamiento.

Los bancos comerciales no se han dedicado al financiamiento rural, ni han desarrollado servicios financieros especiales destinados a atender a una clientela rural de menores recursos. Esta es la realidad que deben encarar los productores rurales, al no existir bancos especializados para el desarrollo agrícola, tienen que escoger entre dos opciones de financiamiento, por un lado la banca de desarrollo (mercado formal) y por otro, a través de prestamistas particulares (mercado informal). La coexistencia de estos mercados es reconocida por los productores, sin embargo, mayoritariamente están recurriendo a este último, a pesar de que los intereses son más caros, debido a que les resulta más fácil obtener el financiamiento sin tener que cubrir demasiados trámites y requisitos. Para el gobierno tampoco es desconocida la presencia de estas formas de financiamiento, a pesar de lo cual no ha instrumentado acciones lo suficientemente eficaces para captar a los productores que tienen que recurrir al agiotismo, ya que los niveles de operación de la banca de desarrollo hacen al crédito burocrático, inoportuno y caro.

## CONCLUSIONES

En relación a la hipótesis planteada para la presente investigación, se concluye la comprobación plena de lo que en ella se postulo, de acuerdo con los siguientes resultados. Es de destacar que esta comprobación se realiza a partir de la información recabada de una muestra representativa de productores del municipio de Pénjamo, Guanajuato determinada estadísticamente, la cual se cálculo considerando un error máximo esperado del 7% y un nivel de confianza del 95%.

De acuerdo al análisis de la información consultada documentalmente y recabada en campo, se llegó a las siguientes conclusiones.

- ✓ De las características de los productores considerados en la investigación, sobresale que el 86.9% son ejidatarios y en menor grado pequeños propietarios y arrendatarios, con una edad promedio de 55 años, teniendo como principal actividad económica la agricultura; de los cuales solo el 30.5% cuentan con educación primaria completa, el 5% y 1.5% con estudios de secundaria y preparatoria, respectivamente, y el porcentaje restante (63%) curso de forma parcial la primaria o no tienen instrucción escolar. De acuerdo a la Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C.; los agricultores del municipio se catalogan como productores medios, con un promedio de 5.98 ha donde la mayor parte de los encuestados (93.3%) cuentan con terrenos ejidales, y dentro del total, el 70.8% cuentan con tierras de riego, que tienen como principal fuente de agua la perforación de pozos profundos o presas que almacenan agua, y sólo el 29.2% tienen tierras de temporal.

- ✓ Dentro de la actividad agrícola del municipio, destacan el cultivo del sorgo, maíz y trigo que representan el 90% de la producción agrícola de Pénjamo, encontrando que el 100% de los productores encuestados, se dedican a la producción de estos cultivos. Donde el municipio se distingue en el estado por su participación en la producción de granos, logrando posicionarse dentro de los principales DDR más importantes de Guanajuato.
- ✓ Del total de productores el 87% eran clientes del Sistema Banrural, debido fundamentalmente a que los créditos que otorgaba se encontraban altamente concentrados en los principales cultivos de la región: maíz, trigo, frijol y sorgo.
- ✓ En lo que respecta al financiamiento de la banca comercial en el municipio, encontramos plena ausencia de esta banca en el sector rural, ocasionando que a los productores se les reduzcan sus opciones de financiamiento.
- ✓ Las principales fuentes de financiamiento para los productores de la región se encuentra en orden de importancia: los particulares (agiotistas) con 59.26%, FR con 20.74%, FIRA con 9.63%, y el 10.4% restante con vendedores de insumos y fertilizantes y la Caja Popular Mexicana.
- ✓ Existe una ausencia de servicios financieros para los pequeños productores aunque estos cuenten con los requisitos, dado que el sector formal se ha hecho más selectivo en cuanto a sus clientes.
- ✓ Los productores solicitantes de créditos con la banca de desarrollo están presentando problemas en cuanto a la oportunidad de los créditos, dado que estos se les otorgan muy demorados, lo que afecta los procesos de producción de sus cultivos y sus correspondientes resultados.

Lo expuesto hasta aquí permite presentar algunas conclusiones específicas del análisis, sobre las distintas fuentes de financiamiento en el municipio de Pénjamo Guanajuato.

- ✓ El acceso a los sistemas formales, en su caso de la banca comercial y desarrollo, es especialmente restrictivo, pues solo el 23% de los productores solicitan y obtienen créditos en estas, y el 67% lo hace en el mercado informal.
- ✓ Aunque los productores del municipio cuentan con los requisitos solicitados por la banca de desarrollo, la mayoría esta obteniendo los créditos del mercado informal dado que este es mas accesible y oportuno.
- ✓ Algunos de los aspectos por los que los productores del municipio no solicitan créditos con instituciones formales encontramos:
  1. El gran numero de requisitos que tienen que cubrir al solicitar los créditos.
  2. Algunos productores no pueden demostrar la posesión legal de los terrenos, en ocasiones siendo esta la única garantía que poseen.
  3. Demasiado tiempo transcurrido desde la solicitud hasta la entrega de los mismos.
  4. Desconocen la existencia de los productos, procedimientos, y funcionamiento de las instituciones (en particular de la FR).
  5. Los apoyos para la siembra son entregados después del ciclo (por lo regular mas de 3 meses), lo que implica para el productor la necesidad de recurrir en ocasiones a un préstamo adicional o a la venta anticipada de sus cosechas, mientras espera para recibir el crédito solicitado.
- ✓ El hecho de que los productores no obtengan sus créditos a tiempo para poder financiar sus siembras, esta provocando que estos recurran a la venta anticipada de sus cosechas, endoso de otros apoyos (Procampo) y en ocasiones recurren a otras fuentes de financiamiento alternas mientras les es otorgado el crédito formal.



- ✓ Aunque exista la participación de intermediarios financieros rurales en el otorgamiento de créditos en el municipio, la participación de estos aún no se ha reflejado en una mayor participación de la banca formal en el otorgamiento de créditos.
- ✓ El sector informal es muy activo en el financiamiento de la agricultura en el municipio. Aunque ofrezca préstamos que son más caros que los formales, es preferido por los agricultores debido a lo siguiente:
  1. Los préstamos informales requieren menos trámites y no requieren de garantías reales, en comparación con los préstamos formales.
  2. Aunque las tasas de interés son superiores, los costos de transacción son más bajos en comparación con los del sector formal.
- ✓ Con el simple hecho de que la FR sea más selectiva esta imposibilitando el desarrollo de los productores del municipio, además de ocasionar con esto que los productores recurran al mercado informal, obteniendo los créditos con tasas de interés elevadas.
- ✓ No solo el mercado informal está tomando un papel importante en cuanto al otorgamiento de créditos en el municipio, sino que las organizaciones auxiliares de crédito cada vez más, están cubriendo el espacio dejado por la banca comercial y de desarrollo.

## RECOMENDACIONES

- ® Es necesaria una reestructuración de la banca de fomento ya que la banca de desarrollo tiene una clara tendencia en dejar de apoyar al pequeño productor por contar con unidades de producción con baja rentabilidad y por falta de garantías requeridas para los préstamos, lo que se traduce en que es más selectiva.
  
- ® Es necesario que el financiamiento rural se adecue a las necesidades de cada estrato de productores rurales, impulsando el desarrollo de un sistema financiero rural que amplíe la cobertura del financiamiento (a terrenos de riego y temporal) y que responda a las características socioeconómicas y de organización de la población rural.
  
- ® Los tres niveles de gobierno además de fomentar la organización de los productores y su incorporación en la toma de decisiones, deben fomentar la creación de infraestructura productiva con créditos accesibles que permita mejorar los actuales niveles de productividad y producción.
  
- ® Debido a que la FR es la principal institución financiera de fomento agropecuario y eje de la política de crédito agrícola del país, debe de hacer un ajuste a sus requisitos y tramites para la gestión de créditos, aunado a una mayor difusión sobre los productos y servicios que opera.
  
- ® Por parte de la banca de desarrollo, es necesario que tome muy en cuenta que los que los créditos que requiere el sector rural deben estar en función de los ciclos productivos de los cultivos y no responder a los tiempos de la burocracia institucional.

## BIBLIOGRAFÍA

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., 1995, **El sector rural frente a la problemática del financiamiento**, Asamblea Nacional en Defensa del Financiamiento Rural, 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.

Bátiz V J. Antonio, 1986, **Trayectoria de la banca en México hasta 1910, en Banca y Poder en México (1800-1925)**, México.

Brigitte Klein, et.al, 2001, **Mejores practicas Del financiamiento agrícola**, FAO.

CIDE, 1983, **La Banca, Pasado y Presente (problemas financieros mexicanos)**, México.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 2005, **Boletín Estadístico de la Banca de Desarrollo**, México.

Díaz Mata A. y Hernández Almora L. A., 1999, **El Sistema Financiero Mexicano e Internacional**, México.

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

Ortiz Martínez G., 1994, **La reforma financiera y la desincorporación bancaria.**  
**México**, FCE, México,

Reyes Tépac M., s/f, **La política de asignación del crédito agrícola en México**  
**durante el periodo de 1994-2000**, Cámara de Diputados, S.I.I.D, México.

Ruiz Matilla M. Á., s/f, **Financiamiento y banca de desarrollo**, Secretaría de  
Desarrollo Evaluación y Control de la Administración Pública, México.

#### Paginas Web consultadas

[www.conafovi.gob.mx](http://www.conafovi.gob.mx)

[www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/41/sisfinanmexico.htm](http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/41/sisfinanmexico.htm)

[www.guanajuato.gob.mx/municipios/contenido\\_municipios.htm](http://www.guanajuato.gob.mx/municipios/contenido_municipios.htm)

[www.inegi.com.mx](http://www.inegi.com.mx)

[www.shcp.gob.mx](http://www.shcp.gob.mx)

# **ANEXOS**

# ANEXO 1

## CEDULA PARA EL DIAGNOSTICO DE LA PARTICIPACIÓN DE INSTITUCIONES FINANCIERAS EN EL MUNICIPIO DE PÉNJAMO GTO.

Fecha \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_

No. Encuesta \_\_\_\_\_

### Datos generales

Lugar de aplicación de la encuesta \_\_\_\_\_

Nombre \_\_\_\_\_

Edad \_\_\_\_\_ Escolaridad \_\_\_\_\_

### Figura jurídica del productor:

- 1.- Ejidatario      2.- Comunero      3.- Colono  
4.- Pequeño P.    5.- Arrendatario    6.- Otro(especifique) \_\_\_\_\_

### 1. Principal actividad a la que se dedica

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

### 2. ¿Tipo de tenencia de la tierra con que cuenta y de que régimen (Riego, temporal cantidad –Has-)?

Tenencia	Riego	Temporal
1.- Ejidal		
2.- Comunal		
3.- Pequeña P.		
4.- Colonia		
5.- Otra (Especifique)		
<b>Total</b>		

### 3. ¿Con que tipo de plantaciones o cultivos cuenta y superficie que se destina en (Has)

cultivo	has
1.- Granos básicos (Maíz, Sorgo, Trigo, Cebada)	
2.- Forrajes (Alfalfa, Sorgo forrajero, etc.)	
3.- Hortalizas	
4.- Otros (Especifique)	

### 4. ¿Tipo y numero de ganado que cría?

Especie	No. De cabezas
1.- Bovinos	
2.- Ovinos	
3.- Caprinos	
4.- Porcinos	
5.- Otro(especifique)	

### 5. ¿Usted era acreditado del sistema Banrural?

- 1.- Si \_\_\_\_\_      2.- No \_\_\_\_\_

### 6. ¿Usted ha solicitado crédito con instituciones diferentes a la Financiera Rural?

1 Si \_\_\_\_\_ 2 No \_\_\_\_\_

**7. ¿Con cuales instituciones ha solicitado y adquirido créditos?**

Institución	Ha solicitado	Ha adquirido el Cred.	Tipo de Cred.	Monto del Cred.
1.- Fira				
2.- Firco				
3.- Banamex				
4.- Bancomer				
5.- HSBC				
6.- Otra(especifique)				

**8. En caso de no haber solicitado créditos ¿Señale porque?**

**9. ¿Ha solicitado créditos con la Financiera Rural?**

1 Si \_\_\_\_\_ 2 No \_\_\_\_\_ Si su respuesta es SI continúe con la pregunta 11

**10. ¿Por qué razón no ha solicitado el crédito con esta institución?**

**11. ¿Cuáles son los requisitos que tuvo que presentar en la solicitud del mismo?**

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

**13. ¿De que tipo fue el crédito que solicito?**

- 1.- Habilitación o avio                      2.- Refaccionario                      3.- Simple  
4.- Prendario                                      5.- Avio multiciclo                      6.- Cuenta corriente revolvente  
7.- Otro (especifique) \_\_\_\_\_

**14. ¿Recibió usted el crédito solicitado?**

1 Si \_\_\_\_\_ 2 No \_\_\_\_\_ si su respuesta es no pase a la pregunta 20

**15. ¿Usted recibió el crédito a través de una organización?**

1 Si \_\_\_\_\_ 2 No \_\_\_\_\_

Nombre de la misma \_\_\_\_\_

**16. ¿A cuanto ascendía el monto de este?**

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

**17. ¿Cuál es la tasa de interés del crédito contratado?**

1 De 5% a 10 %    2 De 11% a 15%    3 De 15% a 20    4 Mas del 20%(especifique)

**18. Situación actual del crédito**

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

**19. ¿Cuánto fue el tiempo transcurrido desde la solicitud hasta la entrega del mismo?**

- 1.- Menos de 1 mes
- 2.- Entre 1 y 2 meses
- 3.- Entre 2 y 3 meses
- 4.- Mas de 3 meses

**20. ¿En caso de no haber recibido el crédito, a que lo atribuye?**

- 1.- Por estar en el Buró de crédito
- 2.- No cumplió con todos los requisitos
- 3.- No esta contemplado dentro de la línea de crédito
- 4.- No cumplió con todos los requisitos
- 5.- Otra (especifique) \_\_\_\_\_

**21. ¿Cómo califica los trámites que tuvo que presentar?**

- 1.- Muy accesible
- 2.- Accesible
- 3.- Complicado
- 4.- Muy complicado

**22. ¿Qué beneficios ha obtenido usted con esta institución que no le proporcionan las otras?**

- 1.- Mejor interés
  - 2.- Capacitación
  - 3.- Crédito oportuno
  - 4.- Mejor trato
  - 5.- Pocos tramites
  - 6.- otras (especifique)
- 

**23. ¿Cómo califica la participación de esta institución (banca comercial y de desarrollo) en el otorgamiento de créditos?**

- 1.- Buena
- 2.- Regular
- 3.- Mala

\_\_\_\_\_ Comentarios acerca en el trabajo de las instituciones crediticias \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Gracias, por su tiempo y atención























### ANEXO 3: LOCALIZACIÓN Y LÍMITES DEL MUNICIPIO DE PÉNJAMO GTO.



## ANEXO 4: GLOSARIO

**Contrato de apertura de crédito**, es un contrato en virtud del cual una de las partes llamada acreditante, se obliga a poner una suma de dinero a disposición de la otra denominada acreditado, o a contraer por cuenta de ésta una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido por la forma y términos personales, quedando obligado a su vez a restituir al acreditante las sumas que disponga o al cubrirlo oportunamente por el importe de una obligación que contrajo y en todo caso, a pagar los intereses, comisiones, gastos y otras prestaciones que se estipulen.

**La tasa de interés** es el pago realizado por la utilización del dinero de otra persona. En Economía, se considera, más específicamente, un pago realizado por la obtención de capital. Los economistas también consideran el interés como la recompensa del ahorro, es decir, el pago que se ofrece a los individuos para que ahorren, permitiendo que otras personas accedan a este ahorro<sup>24</sup>.

Aunque generalmente se hable de la tasa de interés, en realidad existen diferentes tasas debido a la variación, duración y los riesgos de los préstamos, según el manual informativo sobre créditos de habilitación o avío, existen dos tipos de este, el simple, y el compuesto; el primero se da cuando se acumula al capital para producir intereses, y el segundo cuando se acumula el interés al capital para incrementarlo y producir un nuevo interés.

**El seguro agrícola** es un elemento indispensable en la actividad del sector, sobre todo para los productores que comercializan la mayor parte de su producción, el cual es un contrato por el que el asegurador contrae el compromiso, mediante el cobro de una cantidad de dinero o prima; para el caso de que se produzca un evento cuyo riesgo es objeto de cobertura (a indemnizar), dentro de los límites pactados de resarcir el daño producido al asegurado, o a satisfacer un capital, una renta u otras prestaciones convenidas (Conafovi 2005).

---

<sup>24</sup> Biblioteca de consulta Encarta 2004, Microsoft

**Garantía** es la cesión provisional de dinero o propiedades, o de documentos que demuestren ciertos derechos, a una tercera persona para que ésta los mantenga en su poder hasta que se cumplan ciertas condiciones y entonces los entregue al acreedor o al donante.

Para el caso de **superficie elegible**, en la banca de desarrollo se refiere a aquella superficie que es cultivada con cualquier cultivo que se encuentre en su cartera de apoyos.

**Aval** es referirse a cualquier clase de garantía personal o la firma de un tercero puesta al pie de un documento de crédito para responder de su pago en caso de no ser pagada por la persona obligada a él.

**Los sujetos de crédito**, son toda persona física y moral dedicada a alguna actividad económica, la cual es elegible para acceder al crédito; estos son elegidos de diferentes maneras según la entidad financiera a la cual recurran.

**Descuento de documentos**, este financiamiento consiste en transferir en propiedad títulos de crédito a una institución de crédito, quien pagará en forma anticipada el valor nominal del título menos el importe de los intereses correspondientes entre la fecha del descuento y la fecha de su vencimiento y una comisión por la operación. Su propósito principal es darle a la empresa una recuperación inmediata de los documentos por cobrar de sus clientes

**Sociedades de ahorro y préstamo**, las sociedades de ahorro y préstamo están contempladas en el Capítulo II bis de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y son personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propio, de capital variable no lucrativa. Tienen por objeto captar recursos exclusivamente entre sus socios donde los recursos de estas sociedades de ahorro y préstamo se utilizan exclusivamente en los socios mismos o en inversiones que propicien su beneficio mayoritario.

**Las cajas de ahorro** son instituciones financieras creadas —en sus orígenes— por los municipios o los gobiernos regionales. El principal objetivo de estas instituciones consiste en destinar sus fondos a préstamos —con menores costos que los ofrecidos por los bancos comerciales— a sus socios. En la actualidad estas instituciones ofrecen cuentas corrientes remuneradas, emiten talonarios de cheques, tarjetas de crédito, planes de pensiones y otros servicios financieros. La mayoría de las asociaciones y cooperativas de ahorro y crédito sólo prestan servicios a sus socios, y los ahorros que ellos aportan constituyen la base de la financiación de las operaciones de crédito.

**Intermediarios financieros**, es una figura asociativa autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y/o la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), para canalizar al mercado rural recursos financieros. Sus principales objetivos son: promover proyectos productivos que impulsen el desarrollo rural, otorgar crédito de manera sustentable, eficiente y prudente, instrumentando políticas que permitan la solvencia financiera, preservar y mantener los recursos de su patrimonio así como apoyar con actividades de capacitación y asesoría a los productores para la mejor utilización de sus recursos crediticios y promover su organización, entre otros.