

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA**

**Facultad de Ciencias Administrativas**



**Trabajo Terminal:**

**Opciones de financiamiento para las empresas del sector agrícola de Mexicali**

**Para obtener el DIPLOMA de:  
ESPECIALIDAD EN DIRECCIÓN FINANCIERA**

**Presenta**

**Jesús Marín Domínguez**

**Director de Trabajo Terminal:**

**Dra. Loreto María Bravo Zanoguera**

Mexicali, Baja California a 16 de diciembre de 2019

## ÍNDICE

<b>RESUMEN</b> .....	3
<b>CAPITULO I INTRODUCCIÓN</b> .....	4
1.1 Antecedentes .....	4
1.2 Planteamiento del Problema.....	7
1.3 Objetivos de la investigación .....	8
1.4 Preguntas de Investigación.....	8
1.5 Hipótesis o supuesto.....	9
1.6 Justificación .....	9
<b>CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO</b> .....	10
La Empresa .....	10
Clasificación de Empresas.....	11
Por el alcance territorial.....	11
Por tamaño .....	12
Por área pública o privada .....	12
Por sector de producción .....	13
Finanzas.....	17
Tipos de Financiamiento .....	18
Financiamientos y/o apoyos gubernamentales .....	18
Banca Privada.....	19
Financiamiento por parte de proveedores.....	20
Financiamiento por parte de Clientes.....	22
<b>CAPÍTULO III METODOLOGÍA</b> .....	24
<b>CAPÍTULO IV RESULTADOS</b> .....	25
<b>CAPÍTULO V GUIA DE FINANCIAMIENTOS</b> .....	29
Línea de crédito “Banco BanBajío” .....	29
Por apoyo gubernamental.....	32
Caso con clientes y/o proveedores.....	35
<b>CONCLUSIÓN</b> .....	37
<b>Referencias</b> .....	38



## RESUMEN

La presente investigación analiza los distintos tipos de financiamiento que existen y pueden ser utilizados por las empresas del sector agrícola, con el objetivo de promover el desarrollo y competitividad de este sector. El diseño de investigación es descriptivo, no experimental y transversal con enfoque mixto. El avance del estudio comprende la revisión de la literatura relacionada con el objeto de estudio, construcción del marco teórico, análisis y síntesis de información recopilada en forma documental, además se aplicará entrevista con empresarios del sector agrícola, la cual se encuentra en etapa de diseño.

Palabras clave: financiamiento, empresas agrícolas, competitividad.

# CAPITULO I INTRODUCCIÓN

## 1.1 Antecedentes

Los sectores económicos en México se clasifican de acuerdo con la actividad que llevan a cabo en:

- Sector Primario
- Sector Secundario
- Sector Terciario

Dependiendo de las actividades y la fase de la producción que realicen las empresas se ubican en alguno de los sectores mencionados.

El sector primario se conforma por la agricultura, ganadería, la silvicultura y la pesca. El sector agrícola es vital para la economía y desarrollo de México, su importancia se centra en la producción de alimentos para el mercado interno, la participación en el producto interno bruto (PIB), y el potencial exportador que tiene este sector. Sin embargo, la agricultura es vulnerable ante los fenómenos naturales que afectan al país, la caída de los precios internacionales de algunos productos, y al proteccionismo de otros países a este sector.

Según Reyes (2014), explica que el sector primario se conforma por la agricultura, ganadería, la silvicultura (que es explotación forestal) y la pesca. Es un sector económico vital para México. En los años de 1980 el país adoptó un modelo de crecimiento por exportaciones en consecuencia con su crecimiento dicho sector empezó a demostrar mejoría.

Primero, en el arranque del siglo XX la economía mexicana se asentaba en la exportación de minerales, petróleo y productos agropecuarios. La producción agropecuaria era una base importante de la economía, aunque no necesariamente para un mayor beneficio de los trabajadores del campo y la población rural, ya que la tierra estaba en manos de unos cuantos empresarios terratenientes, en un modelo de haciendas y tiendas de raya que mantenía en una casi esclavitud a 67% de la población ocupada en la agricultura, en 1910.

Tras terminar el movimiento armado, el país quedó sin la mayor fuerza productiva del campo, pues de 700 mil personas muertas en la revolución, una gran parte fue campesina. La tierra cultivada cayó de 21'600,000 a nueve millones de

hectáreas, y la población económicamente activa pasó de 5'600,000 a 4'900,000 al final del levantamiento.

Terminada la revolución comenzó la guerra cristera en 1926 y concluyó en 1929 con la gran depresión. En ese año el PIB fue 4% más bajo que el de 1910. La población se encontraba armada, no había inversión en el sector agropecuario, aun principal en la economía del país, las vías de comunicación estaban destrozadas, las fuerzas de trabajo dispersas y las arcas del gobierno vacías.

La Reforma agraria, que repartió 20 millones de hectáreas y admitió el modelo de producción ejidal, además de comprar las cosechas a los campesinos y vender a precios subsidiados en zonas urbanas, permitió una distribución de la riqueza y capitalizar al sector agrario.

El dilema más importante para el sector agropecuario, y que marca su rumbo, es el que se da en la década de los cuarenta del siglo XX. Por una parte, está la opción de crecer aceleradamente, acumulando déficit externo y deuda, pero con ventajas como industrializar el país, crecimiento del empleo, acceso a servicios educativos y de salud, creación de una amplia clase media urbana, entre otros.

Se optó por el crecimiento acelerado y la industrialización como base de la economía mexicana, la cual se fue consolidando paulatinamente logrando un elevado y prolongado crecimiento de la actividad económica, pero con un desdén por el sector agropecuario y con la acumulación de una fuerte deuda pública con el exterior, que comenzó en la década de los cincuenta.

El abandono de la agricultura condujo a la necesidad de importar granos básicos desde 1965, entre 1960 y 1980 estuvo marcado por un creciente endeudamiento exterior.

Entre 1980 y 1982 se desarrolló el programa Sistema Alimentario Mexicano (SAM), cuyos objetivos eran dar un impulso al sector agropecuario como parte fundamental de la economía mexicana, además de mejorar las condiciones de las familias campesinas y del sector agropecuario para una mejor estabilidad económica y social.

Para el sector agropecuario las políticas económicas de 1980 parecieron favorables e impulsaron la economía familiar rural. Pero en 1982, se comenzó

con la liberación de precios de los productos agropecuarios, se suprimió el programa SAM y aumentó el intercambio de importaciones y exportaciones comerciales con Estados Unidos.

Fue el inicio del proceso de neo-liberación económica en México. Una serie de instituciones, organismos y paraestatales del sector agropecuario se disolvieron, se reagruparon o fueron ofertadas al sector privado.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) abrió al máximo las importaciones, sin favorecer un repunte en las exportaciones mexicanas en este sector, Estados Unidos incidió en la producción agropecuaria de México, al otorgar créditos hasta por 940 millones de dólares para la importación de distintos productos agropecuarios provenientes de dicho país, mientras que no permitía la exportación de estos productos mexicanos sino hasta la firma del memorándum de entendimiento, en noviembre de 1988.

Así como a nivel nacional la agricultura es importante para la economía del país, también lo es para el estado de Baja California de acuerdo con cifras del servicio de información agropecuaria y pesquera (INFOSIAP, 2017), Baja California obtiene mejores ingresos que otros estados en proporción a la superficie sembrada y la producción agrícola obtenida, la producción agrícola en el Valle de Mexicali conforma el 74 % de la recolecta de los diversos cultivos colocándolo como el municipio con mayor número de hectáreas cosechadas. El Valle de Mexicali cuenta con alrededor de 180 mil hectáreas de siembra, los cultivos principales son trigo, algodón, alfalfa, cebolla, jitomate, maíz y espárragos entre otros Méndez (2018), la producción de hortalizas para exportación ocupa el primer lugar en la balanza comercial del estado de Baja California y emplea 40% de la población económicamente activa (PEA) que se localiza en el sector agrícola.

## 1.2 Planteamiento del Problema

El desconocimiento de las opciones de financiamiento que existe actualmente para las empresas del sector primario en Mexicali, Baja California, puede generar confusión, puesto que al no conocer todas las opciones que existen, provoca el no usar la más correcta o adecuada con base a las características de la empresa y no poder generar mejores beneficios para las mismas, elevando costos y disminuyendo su competitividad. Siendo esta situación una desventaja ya que, si no cuentan con fuentes de financiamiento o son muy limitadas, no podrán crecer o permanecer en el mercado, debido a la competencia nacional e internacional.

Por lo cual surge la siguiente pregunta

¿Cuáles son las opciones de financiamiento que existen actualmente para el sector agrícola ubicado en la localidad de Mexicali?

### 1.3 Objetivos de la investigación

El objetivo de la presente investigación es conocer los diferentes tipos de financiamiento que se pueden optar para el sector agrícola enfocado a hortaliza, siendo una variedad notoria, pero enfocando en los niveles de conveniencia que se pueden obtener y beneficios varios.

#### Objetivos específicos

- 1- Identificar las características de los tipos de financiamientos para el sector agrícola.
- 2- Realizar un análisis comparativo de los diferentes financiamientos
- 3- Elaborar guía de los diferentes tipos de financiamientos para empresas agrícolas.

También el saber cuándo se debe requerir y de ser posible el cómo se debe realizar, siendo de tipo bancario, interno, privado o apoyo gubernamental.

### 1.4 Preguntas de Investigación

Al realizar este proyecto surgen las siguientes preguntas:

¿Cuáles son los tipos financiamientos que se le otorgan a las empresas agrícolas?

¿De dónde provienen dichos financiamientos?

¿Cuál sería la mejor opción de ellos?

## 1.5 Hipótesis o supuesto

Al tener acceso al financiamiento tendría posibilidad de mejorar rentabilidad o calidad de productos, de realizar los pagos de créditos que se tienen atrasados, adquisición de materia prima o maquinaria necesaria.

Por lo cual es importante conocer las cláusulas necesarias para poder conseguirlos y que con el paso del tiempo no surja algún problema por obtenerlos.

## 1.6 Justificación

La importancia de conocer los financiamientos en el sector agrícola para poder determinar una forma de financiamiento óptima siendo así un apoyo para el usuario del financiamiento y el mostrar el cómo podría utilizarlo de ser posible, siendo así una ayuda para las empresas del sector, para su desarrollo y su crecimiento.

## CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

### La Empresa

Siendo en libros, revistas o simplemente en páginas de internet podemos encontrar tantas definiciones sobre lo que es una empresa como sus autores, pero todas tienen en común ciertos rasgos que permiten establecer su contenido; la empresa se puede definir como: *“La unidad económica básica que produce o transforma bienes o presta servicios a la sociedad y cuya razón de ser es satisfacer las necesidades de las poblaciones y territorio”*.

Una vez leído esta definición podemos considerar las numerosas definiciones que pueden interpretar distintos autores lo cual sería un tema muy extenso por ver, sin embargo uno de los autores nos proporciona la siguiente definición; *“una entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados (Julio García y Cristóbal Casanueva, 2001)”*. En sí, la empresa tiene como objetivo cumplir las necesidades de un cliente y/o consumidor final, llevando a cabo diferentes actividades a realizar dependiendo de su clasificación, rama y/o giro que este desempeñando.

Una definición desde otra perspectiva sobre empresa la podemos obtener de Romero R. (2009) el cual nos dice que es *“el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela”*

## Clasificación de Empresas

Una vez conocido su definición podemos incluir a este proyecto el cómo se pueden clasificar. Por ejemplo, las empresas pueden clasificarse de muchas maneras:

BBVA Bancomer (2019) nos dice que, a la hora de iniciar una actividad empresarial es fundamental que tengamos muy claro cuál será el ámbito geográfico que pretendemos abarcar, ya que en función de que el territorio de actuación sea más o menos reducido, las empresas pueden clasificarse en locales, nacionales, comunitarias, multinacionales y globales. Repasemos las principales características de cada una de ellas:

### Por el alcance territorial

- **Empresas locales:** son aquellas cuyas actividades se centran en un entorno cercano, como la localidad donde se encuentran ubicadas, la comarca, una provincia o una región. Por tanto, el término "local" suele utilizarse para hacer referencia a empresas comarcales, provinciales o regionales. La mayor parte de las empresas de nuestro país son de este tipo, de ahí la importancia que tienen en el tejido económico.
- **Empresas nacionales:** son aquellas empresas cuyo campo de actuación viene representado por la totalidad del territorio nacional, aunque tengan su sede en una localidad concreta. Con el paso del tiempo suelen convertirse en empresas comunitarias.
- **Empresas comunitarias:** gracias a la ausencia de barreras comerciales, a la cercanía física y la afinidad cultural, las empresas nacionales suelen ampliar sus actividades hacia el exterior, eligiendo en la mayoría de los casos países de la Unión Europea, de ahí el término "comunitarias".
- **Empresas multinacionales:** son aquellas que extienden su campo de operaciones a numerosos países por todo el mundo. Para que una empresa sea considerada multinacional no basta con exportar, sino

que es necesario que la presencia en el exterior sea sólida, con centros de producción y distribución en el país de destino.

#### Por tamaño

Las empresas pueden ser clasificadas también atendiendo el criterio económico el tamaño, este se ha medido tradicionalmente por el número de trabajadores. Como nos explica Barroso C. (2012) “se consideran empresas grandes aquellas con 250 o más trabajadores; empresas medianas, aquellas que emplean entre 50 y 249 trabajadores, y empresas pequeñas, aquellas con menos de 50 trabajadores”.

Los últimos dos mencionados los podemos clasificar como “pequeñas y medianas empresas (pymes). Donde a su vez también puede incluirse el rubro de microempresa, donde sus trabajadores van desde 1 a 9.

A continuación, podremos observar en la tabla 1 la clasificación de las empresas mencionadas con anterioridad.

Tabla 1

Tipo de empresa	Número de empleados		Volumen de negocios (millones de €)		Activo total (millones de €)
Micro	Menos de 10	y	Menos de 2	o	Menos de 2
Pequeña	Entre 10 y 49	y	Entre 2 y 10	o	Entre 2 y 10
Mediana	Entre 50 y 249	y	Más de 10 y menos de 50	o	Más de 10 y menos de 43
Grande	250 o más	y	Más de 50	o	Más de 43

Fuente: economía de la empresa (2012)

#### Por área pública o privada

Otra de las clasificaciones que podremos conocer sobre las empresas sería según su origen de capital, donde cada una tiene sus características para ejercer su presencia en el negocio. Iniciando por la empresa pública la cual es aquella a la que pertenece por su nombre al sector público, es decir pertenece a la administración nacional, municipal, o del distrito donde se ubique la empresa; ahora bien, mientras que las empresas del sector privado pertenecen a individuos particulares es decir a una persona la cual es dueña o un grupo de personas que en conjunto tienen a la empresa por una actividad empresarial y

a su vez pueden vender sus acciones en el mercado de valores. Guzmán, Guzmán y Romero (2005).

### Por sector de producción

A su vez, las empresas se pueden clasificar por el tipo de sector, ya sea primario, secundario o terciario, nos podemos referir a una agrupación económica puesto que dependiendo de dicho sector se sabrá la actividad económica a la que se dedica dicha empresa.

Según el “Instituto Nacional de Estadística y Geografía” (INEGI) (2007) las empresas se clasifican por las siguientes actividades:

- Actividades Primarias: las cuales se dedican más que nada a explotar los recursos naturales que tenemos a nuestro alcance, los cuales se pueden referir a:
  - Agricultura
  - Ganadería
  - Aprovechamiento Forestal
  - Minería

Marin (2011) define de la siguiente manera las actividades mencionadas con anterioridad:

- Agricultura: producción de diversos cultivos y especies vegetales.
- Pesca: relacionada con el aprovechamiento económico de especies que habitan los ríos y mares.
- Ganadería: comprende la cría y producción de animales.
- Silvicultura: comprende un conjunto de actividades orientadas al cultivo y conservación de bosques y selvas naturales.
- Minería: relacionada con la utilización de los recursos minerales del suelo y del subsuelo, incluyendo los hidrocarburos

Las actividades primarias se sitúan en primer término porque aprovechan los recursos de la naturaleza que no han sufrido una transformación previa (aunque

sí puede hablarse de cierta manipulación, como en el uso de fertilizantes, el mejoramiento de las razas del ganado y la cría de peces en medios controlados).

- Actividades Secundarias: Este grupo de actividades se dedica a la transformación de los bienes, los cuales pudieron haberse obtenido gracias al sector primario, algunos de ellos pueden ser:
  - Construcción
  - Generación, transmisión y distribución de energías
  - Industrias Manufactureras

Los insumos de este grupo de actividades pueden provenir de las actividades primarias, o de este mismo grupo, y sus productos se destinan a todos los sectores. Tradicionalmente, estos sectores se han llamado “la industria” (en contraposición al “comercio”, “los servicios” y “las actividades primarias”). La minería se podría considerar también de este grupo porque combina tanto actividades de extracción, parecidas a las actividades primarias, como de transformación.

Se basa en la producción de bienes, o la transformación de estos, que pueden ser de origen vegetal, animal o mineral (llamados materias primas), los cuales, mediante un proceso industrial, dan como resultado, un producto nuevo.

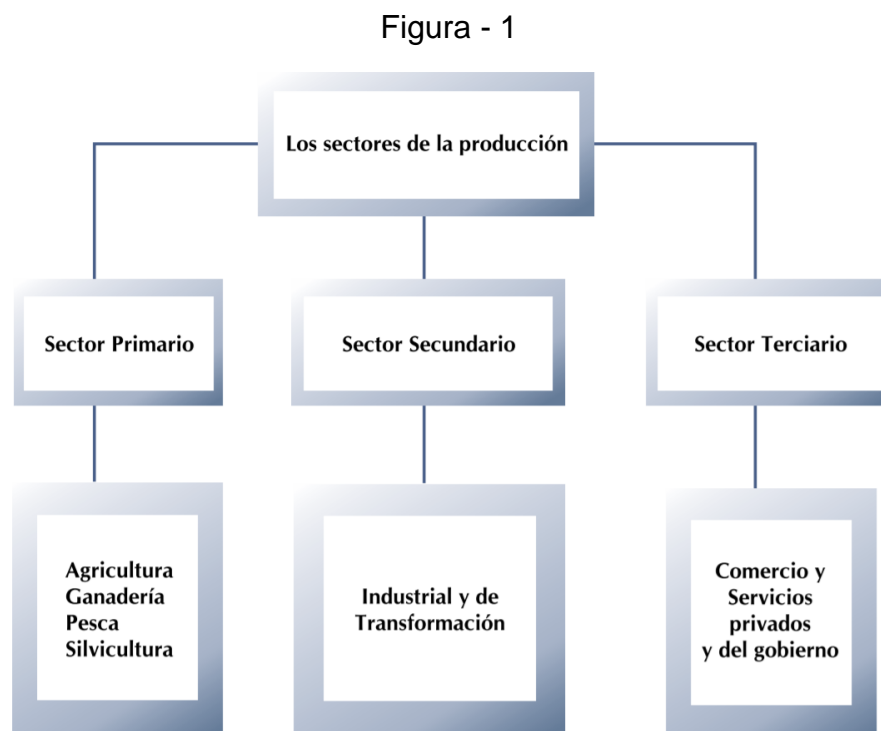
En estos dos sectores, sólo se producen y utilizan bienes físicos o tangibles, razón por la cual se le denominan bienes productivos. Ejemplos de estos productos están los alimentos, las bebidas, los textiles, las confecciones, el papel, los bienes metalmecánicos, entre muchos otros

- Actividades Terciarias: las cuales son caracterizadas por sus actividades prestadoras de servicios en las diferentes áreas conocidas algunos ejemplos de dichos “Servicios” que se pueden apreciar, serían los siguientes:
  - Comercios a mayoreo y menudeo
  - De transporte
  - Financieros y Seguros
  - Inmobiliarios

- Corporativos
- Profesionales en técnico o científico
- Educativo
- Salud y asistencia Social
- Gubernamentales

En fin, son muchos los servicios que se pueden realizar mediante este sector terciario y algunos son más solicitados que otros, pero eso no quiere decir que no sean necesarios.

En la figura 1 se puede apreciar la clasificación e integración de los sectores de producción.



Fuente: Economía 1

Una vez conocida las bases de los sectores de producción que existen y se definición en su mayoría como se vio con anterioridad, enfoquémonos en el sector primario, más centrado a la agricultura, siendo este el tema principal del presente trabajo.

Como se pudo observar con anterioridad el sector primario se enfoca en la explotación de los recursos de la naturaleza del cual hablaremos por parte de la agricultura la cual se encarga de producción de alimentos de origen vegetal, algunos ejemplos son frutas, verduras, hortalizas entre otros; mismos que dependen y/o son tendientes a cambios por el medio ambiente.

Como nos menciona Raffino M. (2019), este apartado del sector primario se puede desglosar en diferentes tipos o características las cuales serían las siguientes:

Una de ellas es por volumen de producción:

- **Agricultura de subsistencia.** Tiene como objetivo obtener un nivel bajo de producción, con la única finalidad de alimentar a una comunidad estable y reducida de personas, por lo tanto, no produce un gran desgaste en el suelo.
- **Agricultura Industrial.** Consiste en la producción de grandes volúmenes de alimentos provenientes del suelo, propio de los países industrializados y en vías de desarrollo. Esta práctica tiene el objetivo no simplemente de garantizar la satisfacción de las necesidades de la comunidad sino también para comercializar el excedente, como ocurre con las exportaciones de alimentos agrícolas en el extranjero.

También puede dividirse por su importancia del agua:

- **De Regadío.** En este tipo de agricultura es fundamental un sistema de riego aportada por el agricultor, utilizando métodos naturales o artificiales.
- **De Secano.** La humedad necesaria para la producción es suministrada por las lluvias y por el suelo, sin intervención del agricultor.

Según los medios de producción utilizados y su rendimiento:

- **Agricultura Extensiva.** El objetivo tenido en cuenta no es tanto el rédito económico sino el cuidado del suelo, ya que se utilizan superficies amplias de tierra, pero se obtienen niveles bajos de producción.

- **Agricultura Intensiva.** Se busca la producción en masa en un espacio reducido de suelo, siendo perjudicial para el medio ambiente. Se utiliza generalmente en países industrializados.

De acuerdo con la técnica utilizada y su objetivo:

- **Agricultura Industrial.** Esta forma de producción tiene como finalidad obtener magnitudes enormes de alimentos, teniendo en miras su comercialización.
- **Agricultura Ecológica.** Esta forma de agricultura tiene como prioridad la no alteración del medio ambiente y el cuidado del suelo, utilizando métodos y tecnologías adecuadas.
- **Agricultura Tradicional.** Se caracteriza por utilizar técnicas y procedimientos autóctonos de una región determinada, extendiéndose en el tiempo y formando parte de la cultura del lugar.

Dichas empresas agrícolas requieren financiarse cada cierto tiempo, lo cual son utilizados para iniciar la siembra de la temporada que se aproxima, es ahí donde entra el tema principal de este proyecto.

## Finanzas

García, V. (2014) nos explica que las finanzas son “*el conjunto de actividades que, a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan y administran dinero y otros recursos de valor*”.

Conociendo la definición de las finanzas, podemos interpretar que el financiamiento es un mecanismo que mediante la aportación o préstamo de dinero se puede llevar a cabo un proyecto que se tiene estipulado o planeado, una definición de financiamiento o fuente de financiamiento la podemos conocer de Torres, A., Guerrero, F. y Paradas, M. (2017) los cuales haciendo referencia a Brealy, R. (2007) nos dice que el financiamiento “*se refieren a la obtención del dinero requerido para ejecutar inversiones, desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento de la organización; el cual puede conseguirse a través de recursos propios, autofinanciación , recursos generados de operaciones*

*propias de la empresa y aportaciones de los socios, emisión de acciones o mediante recursos externos con la generación de una deuda saldable en el corto, mediano o largo plazo”.*

## Tipos de Financiamiento

Existen muchas formas de poder financiarse y las empresas del sector agrícola no son la excepción, hay una gran variedad de fuentes de financiamiento para esta parte del sector primario, por ejemplo:

- Financiamientos y/o apoyos gubernamentales
- Banca privada
- Financiamiento por clientes
- Financiamiento por proveedores

## Financiamientos y/o apoyos gubernamentales

Viendo por el lado gubernamental, podemos mencionar a Fideicomisos Institutos en Relación con la Agricultura (FIRA) el cual es una institución creada en 1954 por el gobierno federal para apoyar al desarrollo del medio rural y de los sectores agropecuario, forestal y pesquera del país. FIRA otorga créditos, garantías y apoyos de capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnologías, a su vez manejan los siguientes intermediarios, los cuales son:

- Bancos
- Sociedades Financieras de Objetivo Múltiple (SOFOMES)
- Almacenes Generales de Depósito
- Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (Cooperativas)
- Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS)
- Uniones de Crédito

FIRA maneja créditos a corto y largo plazo los cuales son:

**Corto Plazo** los cuales podemos encontrar los siguientes:

- **Avío**

Destinado a la adquisición de insumos, materias primas y materiales, pago de jornales, salarios, otros gastos directos de producción y capital de trabajo.

Este crédito tiene como plazo 2 años como máximo por ciclo o disposición y de 180 por disposición para comercialización respaldada con certificado de depósito.

➤ **Factoraje**

Financiamiento de cuentas por cobrar a través de la cesión de títulos de crédito como: facturas, recibos, pagares y letras de cambio entre otros, con un plazo máximo de 180 días.

➤ **Crédito de Largo Plazo**

Financiamiento para cubrir necesidades de inversión en infraestructura y activos fijos como maquinaria, equipo y vehículos especializados mediante compra o arrendamiento, el cual tiene una duración máxima de 15 años por el crédito mencionado.

Por otro lado, tenemos al Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO), el cual promueve e impulsa la competitividad y sustentabilidad de los espacios rurales y los agro-negocios, facilitando el acceso a los recursos públicos y privados con servicios especializados.

FIRCO utiliza el “Riesgo Compartido” el cual el mismo nos dice que *“es un instrumento de fomento que permite canalizar recursos públicos, privados o mixtos, para resolver la insuficiencia financiera de los inversionistas y sus limitantes iniciales para acceder al capital de riesgo o al crédito requerido para el emprendimiento y éxito de sus proyectos (FIRCO, 2019).”*

### Banca Privada

La banca privada es otra opción de financiamiento para las empresas agrícolas, el cual ofrece préstamos en efectivo de hasta una cierta cantidad de dinero, a cambio de un retorno a un periodo estimado más intereses. Bancomer, Banorte y Banco del Bajío, son de los principales organismos de banca privada que otorgan financiamientos para el sector agrícola. Agroware (2017) nos explica que entre las principales ofertas financieras de créditos se encuentra:

- **Refaccionario:** *el financiamiento se dirige a compra, rehabilitación, mejoramiento, ampliación o arrendamiento de activos fijos y maquinaria.*

- **Avío:** *se financian los costos de operación y el capital de trabajo, así como mano de obra, compra de materias primas y gastos directos.*
- **Prendario:** *Bancomer ofrece financiamiento agrícola sobre un porcentaje del valor de las mercancías depositadas en almacenes generales de depósito.*
- **Líquido:** *Consiste en la apertura de una línea de crédito revolvente con un plazo hasta de 12 meses, para disponer de recursos de manera inmediata de manera electrónica.*

Quienes compiten en el mercado internacional son las empresas y no los países. La competitividad no es un objetivo de política de corto o de mediano plazo, sino la búsqueda de una condición sostenible caracterizada por su permanencia, es decir, como inherente a la naturaleza de la empresa y al comportamiento del sistema económico.

Hay diferentes fuentes de financiamiento de las cuales te puedes apoyar algunas de ellas tienen ventajas y desventajas. Como nos explica Josué (2017) es importante desarrollar ciertos lineamientos para ver cuál es la que mejor te conviene dependiendo del tipo de financiamiento que necesites, la cantidad y por supuesto el plazo de pago. Es muy necesario siempre contar con un financiamiento que te permita obtener los mejores rendimientos para poder llevar a cabo tus proyectos, ya que todos alguna vez necesitamos de una ayuda económica.

#### Financiamiento por parte de proveedores

El financiamiento con proveedores es un método de financiación más común de lo que nos pensamos en las empresas. Este mismo nos lo define Gedesco (s/f) *“obtener todas las materias primas necesarias para el proceso de producción realizando un convenio en el que la empresa se compromete a pagar en futuro sin recargos por intereses. La deuda se tiene que solventar, en la mayoría de los casos, en plazos de 30, 60 o 90 días.”*

Son las pequeñas y medianas empresas las que mayormente recurren a este tipo de financiación, ya que éstas son las que más restricciones tienen a la hora

de solicitar créditos a las entidades financieras. A su vez, la mayoría de las empresas realizan su mayor gasto en: compra de materia prima, pago de salarios, gastos de fabricación, gastos de distribución y en comercialización. Suelen ser estos gastos los que, en la mayor proporción, se suelen pagar mediante la financiación de proveedores. La esencia de este tipo de financiación reside en una relación estable entre el prestatario y el proveedor.

Gedesco (s/f) también nos explica sobre en qué debemos enfocarnos y cuales tipos de financiación existen:

Antes de financiarse con proveedores es importante realizar un análisis de aquellos proveedores que son útiles para la empresa. Hay que tener en cuenta cómo determinan su precio de venta. Puede ser la de las siguientes formas:

- Coste de producción o venta
- Margen de uso deseado
- Coste de financiamiento por el plazo de pago real
- Gastos de cobro y porcentaje de prima de riesgo por el crédito concebido

A su vez las empresas más solventes suelen ser aquellas que cuentan con mayor liquidez. La financiación a través de los proveedores se puede realizar de las siguientes formas:

**Financiación de proveedores de deuda:** Será aquella financiación en la que el prestatario acepta pagar un precio por el inventario con un suplemento por intereses acordados. El total se pagará con el tiempo o se cancelará como una deuda incobrable.

**Financiación de proveedores de capital:** Es el tipo de financiación es más común en empresas de nueva creación. En este caso el proveedor tiene la opción de ofrecer mercancías a cambio de una suma acordada de acciones de la empresa. Este tipo de empresas a su vez hacen uso de métodos de financiación suministrados por el proveedor conocido como financiación de inventario. Consiste en hacer uso del inventario como forma de garantía para poder respaldar una línea de crédito o un préstamo a corto plazo.

## Financiamiento por parte de Clientes

Otra forma de financiamiento muy común es con el anticipo de clientes, el cual corresponde a un adelanto de pago del bien o servicio prestado.

Merarla, M. (2019) nos dice que *“los anticipos o adelantos de clientes, es una cantidad de dinero recibida a cuenta por compras futuras de servicios o bienes que recibimos de parte de, como dice su nombre, nuestros clientes, dicho dinero puede ser un valor parcial o incluso el total de dicha compra futura. Las condiciones para la entrega de ese valor parcial o total pueden variar de acuerdo con las negociaciones o el tipo de relación comercial que se tenga con el cliente.”*

Dado que al recibir un adelanto o anticipo de parte de nuestros clientes nos estamos comprometiendo a pagar o redimir con nuestros servicios o con nuestras mercancías en el futuro, entonces estamos contrayendo una obligación. Tal obligación entonces significa la constitución de un pasivo por pagar a corto plazo.

¿Por qué a corto plazo?

Pues se supone que este tipo de transacciones son con vista a no más de un año plazo para redimir esa obligación.

Como dato adicional, podemos encontrar que el financiarse con los propios proveedores también es una opción, si se maneja una línea de crédito limpia y con un buen historial, la solicitud de extensión de los días de pago puede ser aceptada aumentando los días del crédito, siendo si se tiene 30 puede aumentar a 60 o hasta 120 días, estos casos no son excepción con las empresas, siendo así que estas líneas de crédito o extensión de pago son a criterio por el buen trato que se tiene con el paso de los años.

También existe la misma relación con clientes, solo que de manera de anticipo si existe confianza y buen historial de pagos, se realiza un anticipo de venta el cual se puede ir descontando de manera semanal conforme a los pagos realizados del cliente.

## CAPÍTULO III METODOLOGÍA

El método que se utilizó en esta investigación fue descriptivo no experimental con un enfoque mixto de tipo transversal, debido a que se analizó y estudio el fenómeno en su contexto real sin manipular las variables, en este caso las opciones de financiamiento que existen para el sector agrícola, y se recabó la información en un solo momento. Para la realización de este estudio se aplicó la técnica de investigación documental, análisis de contenido y entrevista. Para la aplicación de la entrevista se eligió a personas que contaran con un perfil específico, personas con experiencia en actividades de financiamiento de empresas agrícolas y conectoras de los productos financieros que oferta el sector privado y público para este sector, para lo cual se diseñó una entrevista semiestructurada con 7 preguntas por persona entrevistada.

Esto no quiere decir que las preguntas siempre eran repetidas, tomando en cuenta el perfil y la experiencia, a su vez se presentó la oportunidad de conocer la experiencia de una persona del campo laboral un ingeniero agrónomo conociendo el transcurso y crecimiento de esta en el sector amblado en este proyecto.

## CAPÍTULO IV RESULTADOS

A continuación, se presentan los principales resultados:

Derivado de la investigación se tuvo la oportunidad de realizar algunas entrevistas a personas que trabajan en el área de los financiamientos para las empresas del sector primario, a su vez se realizó entrevista con un ingeniero agrónomo dedicado a la agricultura para conocer la experiencia al obtener financiamiento y los criterios utilizados en la práctica, a continuación, se presentan los principales resultados:

Los tipos de financiamientos que ofrece la banca privada para empresas agrícolas son cuenta corriente con plazo de 180 días que se otorga sin seguro si es postcosecha, en cambio sí requiere seguro cuando se obtiene precosecha. También se ofrece para adquisición de maquinaria por un plazo de 5 años el arrendamiento financiero, o puede acceder a crédito simple con plazo variable de 1 a 4 años o crédito refaccionario, para siembra, despepito y comercialización de algodón y trigo se utiliza el avío. Las empresas agrícolas pagan sus deudas a la banca privada en tiempo, en caso de refinanciación pierden puntos en calificación crediticia y credibilidad con el banco.

En cuanto a la estrategia financiera que implementan las empresas agrícolas se detalló que se busca el crecimiento con apalancamiento bancario, sustituyendo la habilitación por parte de los consolidadores (clientes), maximizando la rentabilidad del negocio, a través de obtener tasas de interés de costo financiero bajo, libor más 1 a 2 puntos e inversiones, a través de una mezcla de cultivos cíclicos como hortalizas, que proporcionan liquidez y cultivos perenes con tasas de rentabilidad altas (berries). De igual manera se incrementa la generación de valor agregado en los productos, en las actividades de segunda gama como lavado, empacado y presentación lista para su consumo, mediante la construcción de empaques y cuartos fríos para congelado.

Otra estrategia que se utiliza para mantener un costo financiero bajo es el manejo de derivados como: los Swaps para cobertura de tasas de interés, cuando son créditos de largo plazo. También manejo de Forward, para fijar posturas en el tipo de cambio. De igual forma se permite una planeación financiera más eficiente, mitigando el riesgo de incrementos en la tasa de interés en materia de

política monetaria y aprovechando la volatilidad del tipo de cambio, siempre y cuando se supere el valor de referencia pactado en el inicio del año.

Los tipos de préstamos utilizados por las empresas agrícolas en Mexicali, Baja California son los siguientes:

- Prestamos cuenta corriente, abarcando el financiamiento hasta en un 80% de la cosecha empaque y comercialización de producto.
- Crédito profertil, cubre el financiamiento hasta el 80% para la adquisición de semillas, fertilizantes y agroquímicos.
- Crédito refaccionario y/o simples, para la adquisición de sistemas de riego, macro túnel, maquinaria y equipo agrícola.
- Crédito Refaccionario, para la construcción de empaque y adquisición de maquinaria para valor agregado y cuartos fríos.
- Arrendamiento financiero, para la adquisición de maquinaria y equipo agrícola, así como equipo de transporte.

Acerca de los apoyos gubernamentales manifestaron haber accedido en años anteriores a apoyo para equipamiento y construcciones, así como para la adquisición de sistemas de riego y agricultura protegida, los cuales se han gestionado a través de las diferentes ventanillas de la Secretaría de Agricultura Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) ahora Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER). Así mismo por medio de las secretarías del Gobierno del estado se ha participado en programas de capacitación, inocuidad alimentaria, seguridad en la empresa y administración. Algunas empresas agrícolas financian su actividad con recursos propios, y por medio de financiamiento de clientes principalmente las que cultivan hortalizas para exportación, lo que les permite manejar sus finanzas sin tanta presión y con mejor rentabilidad, en comparación de empresas que utilizan financiamiento bancario.

## Entrevista

A su vez se tuvo la oportunidad de conocer la historia de un ingeniero agrónomo el cual actualmente es socio de una empresa en el valle de Mexicali.

Ingeniero Agrónomo Salvador Navarro Pulido

Estudio en la Universidad Autónoma de Baja California la carrera de Ingeniero Agrónomo egresando de la tercer generación en 1976, iniciando actividades como agricultor en 1979, en terreno propio en Ejido Nuevo León del valle de Mexicali se asoció a una empresa norteamericana, establecida en el valle que se dedicaba a la exportación de cultivos hortícolas, de la asociación dio como resultado un acuerdo para plantar 15 hectáreas de espárrago con destino final en los EUA, así transcurriendo los años hasta llegar a 1986 se dio por terminada ese acuerdo, iniciando en forma independiente el cultivo de trigo para consumo local, posteriormente en unión con Javier Navarro Pulido (Hermano) y con otra persona formaron una sociedad con intención de cultivar hortalizas para su exportación además de trigo, avena, cártamo, resultando ser el cultivo de hortaliza el más remunerativo sobre los demás cultivos por consiguiente se concentraron más en los cultivos de exportación.

La empresa surgió por un familiar el cual ya encontrándose en el área laboral por algunos años, con la idea de formar una empresa con actividad del sector primario de forma independiente, fundándose una empresa de sociedad de responsabilidad limitada en Junio 2004, la empresa tuvo problemas con los financiamientos al inicio, por la dificultad de los requisitos de los bancos, el cual se optó por utilizar el financiamiento por apoyos económicos, financiamientos de los clientes y recursos propios, siendo así que la empresa empezó a funcionar los años adelante, iniciando aproximadamente en el 2010 se inició el apoyo de financiamiento bancario permitiendo el crecimiento de la empresa, ampliando el segmento de negocio y diversificando el segmento de negocio se inició con Cebollín, Kale, Espinaca, Cilantro, Perejil después de unos años se diversificó agregando col de brúcela en el 2013 y después por una reconversión nueva de cultivos perenes como el dátil, arándanos, aguacate, fresas y frambuesas.

### **¿Forma en que se invertían?**

Recursos propios y financiamientos por los clientes

### **¿Apoyos de Gobierno utilizados?**

Coordinados por SAGARPA ahora llamada SADEM y a través de la secretaria de fomento de los estados los cuales también daban un porcentaje a dichos fondos

- Programas para adquirido de maquinaria
- Modernización de equipo
- Equipamiento para valor agregado (forma de presentación, elaboración)
- Programas de capacitación laboral, inocuidad alimentaria
- Seguridad en empresa
- Administración y organización

### **Apoyos en dinero**

El cual el gobierno apoyaba con un porcentaje a fondo capitalizable y la empresa productora otorgaba el restante con oportunidad de:

- Pagos a plazos
- Financiamientos con facilidades de pago

## CAPÍTULO V GUIA DE FINANCIAMIENTOS

Este proyecto es con el propósito de apoyar a los usuarios a conseguir información sobre los financiamientos y facilitar el cómo conseguirlo, por lo cual se muestra a continuación unos pasos que son requisitos para obtener línea de crédito de diferentes tipos.

En caso de querer formar parte de una línea de crédito mediante la banca privada, se puede apreciar a continuación un listado de los requisitos para poder iniciar una línea de crédito con banco, en este caso la información sería con banco del bajío.

### Línea de crédito “Banco BanBajío”

#### **Check List para iniciar el trámite de línea crédito:**

- Solicitud de crédito (escrito libre en hoja membretada firmado por representante legal de la empresa).
- Formato de consulta de Buro de crédito de la Acreditada, Representante Legal y Aval / O.S. (proporcionado por el banco)
- Acta Constitutiva con datos de la Inscripción en el RPC (Acreditada y Aval/O.S).
- Poder del Representante legal (Acreditada y Aval/O.S.).
- Identificación oficial (Representante legal y Aval/O.S.).
- Comprobante de domicilio de la empresa Acreditada y Aval/O.S (con antigüedad no mayor a 3 meses)
- Inscripción en el RFC y Copia de la Cedula (Acreditada y Aval/O.S.).
- Información Financiera de la empresa Acreditada y Aval / O.S. 2017, 2018, y parcial 2019, con una antigüedad no mayor a 3 meses (incluyendo Analíticas). Dictaminados en caso de estar obligados.
- Declaración anual 2017 - 2018 de la acreditada y Aval / O.S (en el caso de ser moral).
- Pasivos a corto y a largo plazo al parcial 2019 de la Acreditada Aval / O.S (en el caso de ser moral). (Formato proporcionado por el banco)

- Formato de integración de grupos empresariales de la Acreditada (proporcionado por el banco)
- Presentación de la Acreditada
- Organigrama de las empresas del grupo.
- Acta de matrimonio del Aval/O.S.
- Relación patrimonial del Aval/O.S. (en caso de ser persona física)
- Flujo en caso de créditos a largo plazo)

### **Como adicional**

En caso de construcción:

- Proyecto de inversión
- Cronograma

En caso de ser reembolso, las inversiones ya adquiridas (incluye anticipos)

Check list que se proporciona (siguiente página).

Nota: toda información proporcionada es por derecho de la institución bancaria.

**INFORMACIÓN PARA EL EXPEDIENTE TÉCNICO**

<b>PROYECTO:</b>	<b>UBICACIÓN:</b>
<b>CLIENTE:</b>	
<b>TIPO DE CRÉDITO:</b>	<b>VALOR DEL PROYECTO:</b>
	<b>MONTO DE CRÉDITO:</b>
<b>No. DE VIVIENDAS O LOTES:</b>	

**ÁREA TÉCNICA**



**INFORMACIÓN POR CASO: SE DEBERÁ ENTREGAR ÚNICAMENTE LO INDICADO EN EL PRESENTE CHECK LIST PARA EL CRÉDITO QUE SE VA A SOLICITAR A BANCO DEL BAJÍO. DE NO CONTAR CON ALGUNO DE LOS REQUERIMIENTOS, EL PROMOTOR, DEBERÁ PRESENTAR EL EQUIVALENTE DE ACUERDO A LA ADMINISTRACIÓN DEL MUNICIPIO Y/O DELEGACIÓN EN EL QUE SE UBIQUE EL PROYECTO, Y EN SU DEFECTO, UNA CARTA DE OBSERVACIONES EN LA QUE SE EXPLIQUE LA FALTA DE ALGÚN ELEMENTO.**

**CASO**

**FECHA RECEPCIÓN DEL EXPEDIENTE:**

**REVISIONES**

"TODOS LOS ARCHIVOS SERÁN ENTREGADOS DE MANERA ELECTRÓNICA EN CD CON LOS NOMBRES DE CADA UNO DE LOS APARTADOS, LOS DOCUMENTOS IMPRESOS ENTREGARLOS EN UN A CARPETA LEFORD CON SU NUMERACIÓN"

**1RA**

**ADICIONA**

**SOLICITUDES, PERMISOS, FACTIBILIDADES Y ANTECEDENTES DEL PROYECTO**

**FORMATO DE ENTREGA**

1	Carta de observaciones ( Opcional )
2	Solicitud de Crédito
3	Curriculum de la Empresa
4	Memoria Descriptiva del Proyecto
5	Escritura del Terreno
6	Licencia de Uso del Suelo
7	Factibilidad de Agua Potable
8	Factibilidad de Drenaje
9	Factibilidad de Energía Eléctrica
10	Estudio de Mecánica de Suelos con recomendación de cimentación
11	Estudio de impacto ambiental

ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO DIGITAL PDF


**PLANOS Y DOCUMENTOS DE URBANIZACIÓN**

**FORMATO DE ENTREGA**

12	Plano topográfico con curvas de nivel
13	Plano de ubicación
14	Plano de conjunto (Autorizado)

ARCHIVO ELECTRONICO AUTOCAD
ARCHIVO ELECTRONICO AUTOCAD
ARCHIVO ELECTRONICO AUTOCAD E IMPRESO


**PLANOS Y DOCUMENTOS DE EDIFICACIÓN**

**FORMATO DE ENTREGA**

16	Licencias de construcción vigentes y recibos de pago
17	Memoria de cálculo estructural
18	Cédula de DRO
19	Curriculum del constructor ( En caso de subcontrato )
20	Presupuesto de edificación desglosado
21	Programa de edificación financiero (flujo de efectivo)
22	Especificaciones de construcción
23	Planos del proyecto arquitectónico (Autorizado)
24	Planos del proyecto estructural (Autorizado)
25	Planos del proyecto de instalaciones Hidráulicas (Autorizado)
26	Planos del proyecto de instalaciones Eléctricas (Autorizado)
27	Planos del proyecto de instalaciones Sanitarias (Autorizado)

ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO ELECTRONICO EXCEL
ARCHIVO ELECTRONICO EXCEL
ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO ELECTRONICO AUTOCAD E IMPRESO
ARCHIVO ELECTRONICO AUTOCAD E IMPRESO
ARCHIVO ELECTRONICO AUTOCAD Y ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO ELECTRONICO AUTOCAD Y ARCHIVO DIGITAL PDF
ARCHIVO ELECTRONICO AUTOCAD Y ARCHIVO DIGITAL PDF


<b>REVISO</b>	<b>ÁREA TÉCNICA</b>
---------------	---------------------

**NOTAS:**

El área técnica hipotecaria podrá solicitar información adicional a la señalada en el presente check list de acuerdo a las características y naturaleza del proyecto.

## Por apoyo gubernamental

Existen muchos tipos de apoyo para los usuarios del sector primario los cuales son otorgados por la Secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER) antes SAGARPA, que junto con gobierno determinan un cierto número de apoyos los cuales benefician a los usuarios. Aunque los requisitos de los apoyos gubernamentales pueden publicarse conforme a los apoyos no quiere decir que sean todos diferentes, algunos tienen requisitos similares no obstante por cada rama del sector primario suelen pedir la información, en este caso para la guía nos enfocaremos en el último apoyo publicado por gobierno.

El pasado octubre de 2019 hubo una convocatoria para brindar apoyo al sector primario denominado “Programa Fomento a la agricultura 2019” que junto con FIRCO lanzan dicha convocatoria con el objetivo de apoyar proyectos productivos y sustentables de los diferentes sectores agrícolas mediante incentivos de riesgo compartido mediante el acceso al crédito formal.

Los requisitos para **personas físicas** son los siguientes:

1. Solicitud de Incentivo del Programa de Fomento a la Agricultura (Anexo I ubicado en la página) de las Reglas de Operación de la Secretaria de Agricultura y Desarrollo Rural.
2. Identificación oficial vigente (credencial para votar, pasaporte, cartilla del servicio militar nacional o cédula profesional);
3. CURP, en los casos en que al presentar la identificación oficial contenga la CURP, no será necesario presentar ésta.
4. RFC, en su caso;
5. Comprobante de domicilio del solicitante (recibo de luz, teléfono, predial, agua, constancia de residencia expedida por el ayuntamiento), con una vigencia no mayor a tres meses anteriores a la fecha de solicitud;
6. Acreditar la propiedad o la legal posesión del predio donde instalará el Proyecto, mediante el documento acto jurídico que corresponda, con las formalidades que exija el marco legal aplicable en la materia, debiendo estar inscrito en el Registro Público que corresponda conforme la Ley aplicable y, además de las cláusulas que por ley deban pactarse, deberá contemplar: el destino final de las inversiones, penalización a cargo del

propietario en caso de que decida terminar anticipadamente el contrato por causas imputables a él se deba rescindir; la vigencia de este instrumento deberá ser al menos igual a la del periodo de vigencia del convenio de concertación.

Ahora bien, en caso de que la persona física esté representada, el representante o apoderado legal deberá cumplir además con los siguientes requisitos documentales:

1. Carta poder firmada por el otorgante para gestionar los incentivos. La designación de un representante o apoderado legal no presumirá que éste adquiere la calidad de participante, así como los derechos y obligaciones que le correspondan a su(s) representado(s), por tanto, tampoco se presumirá la existencia de una asociación ni copropiedad sobre derechos empresariales entre el solicitante y el representante o apoderado legal, salvo que se compruebe con el documento respectivo lo contrario;
2. Identificación oficial vigente (credencial para votar, pasaporte, cartilla del servicio militar nacional o cédula profesional);
3. CURP, en los casos en que al presentar la identificación oficial contenga la CURP, no será necesario presentar ésta, y
4. Comprobante de domicilio (recibo de luz, teléfono, predial, agua), con una vigencia no mayor a tres meses anteriores a la fecha de solicitud.

#### **Persona moral:**

No. Persona Moral

1. Solicitud de Incentivo del Programa de Fomento a la Agricultura (Anexo I) de las Reglas de Operación de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural.
2. Acta constitutiva con un mínimo de 12 meses de antigüedad, las modificaciones a ésta y/o a sus estatutos, que en su caso haya tenido a

- la fecha de la solicitud, debidamente protocolizada ante Fedatario Público;
3. Acta de asamblea en la que conste la designación de su representante legal o el poder que otorga las facultades suficientes para realizar actos de administración o de dominio, debidamente protocolizado ante Fedatario Público;
  4. Comprobante de domicilio fiscal (recibo de luz, teléfono, predial, agua, constancia de residencia expedida por el ayuntamiento), con una vigencia no mayor a tres meses anteriores a la fecha de solicitud;
  5. RFC;
  6. Identificación oficial del representante legal vigente (credencial para votar, pasaporte, cartilla del servicio militar nacional o cédula profesional);
  7. CURP del representante legal;
  8. Acreditar la propiedad o la legal posesión del predio donde instalará el Proyecto, mediante el documento acto jurídico que corresponda, con las formalidades que exija el marco legal aplicable en la materia, debiendo estar inscrito en el Registro Público que corresponda conforme la Ley aplicable y, además de las cláusulas que por ley deban pactarse, deberá contemplar: el destino final de las inversiones, penalización a cargo del propietario en caso de que decida terminar anticipadamente el contrato por causas imputables a él se deba rescindir; la vigencia de este instrumento deberá ser al menos igual a la del periodo de vigencia del convenio de concertación.
  9. Listado de productores integrantes de la persona moral solicitante (anexo IV) de las Reglas de Operación del Programa de Fomento a la Agricultura
  10. Escrito de libre redacción, a través del cual El/La representante legal manifieste bajo protesta de decir verdad, que su representada cuenta con infraestructura necesaria en su domicilio fiscal y/o en su sede de operación, que le permite utilizar el incentivo para los fines que se autoricen;

## **Requisitos específicos:**

11. Proyecto de inversión con los elementos señalados en el Guion para la formulación de proyectos de inversión de Riesgo Compartido Anexo XXVI de las Reglas de Operación del Programa de Fomento a la Agricultura (entregar original para cotejo y copia de los permisos, licencias o concesiones que correspondan, para operar y/o construir la unidad de producción, conforme la Ley que le resulte aplicable).

Una vez reunido los requisitos, deben presentarse en ventanilla de la institución donde procede el apoyo para su revisión y entrar a la convocatoria.

### **Caso con clientes y/o proveedores**

A su vez los usuarios pueden tener un modo de financiamiento que los apoye muy usual, que lo más probable es que ya tengan algunos, y estos son el financiamiento con los proveedores. Que se quiere decir, que teniendo línea de crédito con ellos puede optarse por buscar una línea de crédito más extendida, ampliando los días que se tienen para pagarse a sus proveedores. Esto es posible si se tiene un buen historial y se llega a un acuerdo.

Lo mismo pasa si se tiene un cliente el caso es parecido, puesto que para el usuario sería quien le provee los insumos los cuales son los pasos muy parecidos y los requisitos igualmente no varían mucho solo que en estos casos se le puede solicitar un anticipo de venta el cual llegando a ciertos acuerdos se le haría el descuento conforme le vaya pagando.

Para poder tener una línea de crédito con algún proveedor o tener relación de cliente con alguien, es necesario llenar una solicitud otorgada por el mismo y a

su vez cumplir con unos requisitos documentarios que sean solicitados los cuales podrían tener cierta variación.

Algunos de ellos se muestran a continuación:

**Para personas físicas:**

1. Copia de Credencial INE o Pasaporte
2. Copia de alta el Hacienda
3. Comprobante de Domicilio Actualizado
4. Copia de INE de personas autorizadas para Solicitar, Firmar y Recibir.
5. Solicitud de crédito elaborada en original

**Para personas morales:**

1. Copia de la última Actualización del Acta Constitutiva
2. Poder notarial del Representante Legal
3. Copia de INE o Pasaporte Vigente de Representante Legal
4. Copia de Comprobante de Domicilio de la empresa Vigente
5. Los Tres últimos estados de Cuenta Bancarios (actuales )
6. Cedula de Identificación Fiscal (RFC)
7. Copia de INE de personas autorizadas para Solicitar, Firmar y Recibir.
8. Solicitud de Crédito Elaborada en Original

No obstante, dichos documentos pueden varias o ser más a los listados, cubriendo las necesidades de casa usuario al solicitar la información necesaria para poder validar dicha información.

## CONCLUSIÓN

Las empresas del sector agrícola tienen una capacidad de flujo muy volátil, puesto que, dependiendo de la temporada de siembra, es la época cuando se requiere invertir dinero para poder contemplar o llegar a esas expectativas de cumplir con los planes de distribución de los productos. Los financiamientos son muy buenas opciones para estas empresas, siendo que al invertir más dinero en la etapa de siembra y preparación de tierras, se puede mejorar en la etapa y de ser posible tener más producto al momento de cosecharlo. Los financiamientos que se han conocido son muy buenas opciones contemplando que una vez llegando la etapa de envíos de los productos y cobranza se puede recuperar un poco el dinero invertido. Las empresas han diseñado sus estrategias de financiamiento mediante la utilización de mezclas que permiten disminuir costos y riesgos y aumentar rentabilidad para ser competitivas en el mercado internacional. Sin embargo, se requiere que sigan los apoyos gubernamentales fortaleciendo a estas empresas, para que mantengan o mejoren su nivel de competitividad.

## Referencias

- Agroware Software Agrícola. (2017) El Software para la Gestión Integral en Empresas Agrícolas. Recuperado de <http://sistemaagricola.com.mx/blog/5-financiamientos-disponibles-para-el-campo-mexicano/>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. (2019) *¿Qué tipos de empresas existen según su ámbito geográfico?* Recuperado de <https://www.bbva.es/general/finanzas-vistazo/empresas/tipos-de-empresas/index.jsp>
- Barroso, C. (2012) – Economía de la empresa
- Betancur, J. , (2010) Valoración de empresas. Recuperado de la base de datos <http://web.b.ebscohost.com/ehost/ebookviewer/ebook/ZTAwMHh3d19fNDc4NDc1X19BTg2?sid=e2001a4c-a07d-4b52-b340-6d689d15eeb9@pdc-v-sessmgr06&vid=10&format=EB&rid=1>
- Blacutt, M. (2013). El Desarrollo Local Complementario (Un manual para la teoría en acción), México.
- Bohórquez, M., López, A. y Castañeda, L. (Coord.) (2018). Fuentes de financiamiento para pymes y su incidencia en la toma de decisiones financieras. Recuperado de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/pymes-decisiones-financieras.html>
- Brealey, R. (2007). Principios de Finanzas Corporativas. España. Editorial McGraw-Hill.
- Bueno, E. (2013). Introducción a la organización de empresas. Recuperado de <https://blogs.udima.es/administracion-y-direccion-de-empresas/libros/introduccion-a-la-organizacion-de-empresas-2/>
- Castaño, H., Ramírez, F. (2005) El modelo logístico: Una herramienta estadística para evaluar el riesgo de crédito. Recuperado de la base de datos

<http://libcon.rec.uabc.mx:2051/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=37007988&lang=es&site=ehost-live>

De La Rosa, A.A. , Pérez, D. ,Aguilera, Y., Herrera, M. , González, O. , Macías, I. (2019) Modelos constitutivos empleados en la modelación de la respuesta mecánica de los suelos agrícolas. Recuperado de la base de datos

<http://web.b.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=9&sid=e2001a4c-a07d-4b52-b340-6d689d15eeb9%40pdc-v-sessmgr06>

El Software para la Gestión Integral en Empresas Agrícolas, (2017). Recuperado de: <http://sistemaagricola.com.mx/blog/5-financiamientos-disponibles-para-el-campo-mexicano/>

Ferreya, A. De Longhi, A. (2014) Metodología de la Investigación II.  
Recuperado de la base de datos

<http://web.a.ebscohost.com/ehost/ebookviewer/ebook/ZTAwMHh3d19fODQ3Njc0X19BTg2?sid=441cb683-fe30-4bb1-bd3e-9b89f48e8426@sessionmgr4007&vid=3&format=EB&rid=1>

Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO) <https://www.gob.mx/firco>

Fideicomisos Institutos en Relación con la Agricultura (FIRA) [www.fira.gob.mx](http://www.fira.gob.mx)

Tipos de fuentes de financiamiento para proyectos agropecuarios. (2017).  
Financiamiento. Recuperado de <https://financiamiento.org.mx/fuentes-de-financiamiento-para-proyectos-agropecuarios/>

García, J. y Casanueva, C. (2001) "Prácticas de la Gestión Empresarial, Madrid, Mc Graw Hill

Garcia, V. (2014) Introducción a las finanzas, México, D.F., Grupo editorial Patria

Gedescos (s/f) Financiación por parte de los proveedores. Recuperado de <https://www.gedescos.es/blog/financiacion-parte-los-proveedores/>

Guzmán, A., Cubillos, L., Trujillo, M. Guzmán, D. y Romero, T. – (2006) Contabilidad Financiera. Colombia.

- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. (1992). Fuentes de financiamiento : manual de consulta. Recuperado de la base de Datos <http://libcon.rec.uabc.mx:2051/login.aspx?direct=true&db=e000xww&AN=118807&lang=es&site=ehost-live>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2007) Clasificación para Empresas Económicas. Recuperado de: <http://www3.inegi.org.mx/rnm/index.php/catalog/21/download/438>
- Lopez, D., Tovar, A. y Vergara, R. (2018) Factores determinantes del incumplimiento en créditos de consumo de una cooperativa de ahorro y crédito. Recuperado de la base de datos <http://libcon.rec.uabc.mx:3017/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=4&sid=10093afd-61ad-4f79-b01d-db90c8a6910d%40sessionmgr4008>
- Marin, G. (Coords). (2011) Economía 1 Estado: Colombia
- Mendez, E. (2018). Excelsior. A pesar de clima adverso, Valle de Mexicali es ejemplo de eficiencia agrícola. Recuperado de <https://www.excelsior.com.mx/nacional/a-pesar-de-clima-adverso-valle-de-mexicali-es-ejemplo-de-eficiencia-agricola/1240458>
- Merarla, M. (2019) ¿Qué son los anticipos y cómo se contabilizan? Recuperado de <https://contaestudio.com/que-son-los-anticipos/>
- Raffino, M. (2019) Agricultura Recuperado de <https://concepto.de/agricultura/>
- Ramirez, V. , Cardenas, D. y Ruiz, S. (2018) Programación o planeación de actividades o recursos en la agricultura. Una revisión de literatura. Recuperado de la base de datos <http://web.b.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=13&sid=fc5fd c81-83d1-4da6-906f-c516c97d29c9%40sessionmgr103>
- Reyes, J. (2014). Sector Agropecuario en México, una historia de marginación. Recuperado de <https://rei.iteso.mx/handle/11117/1241>
- Romero, R. (2009) Marketing. Editorial Palmir E.I.R.L.
- Sapriza, H. (2018). Efectos de la política monetaria sobre el crédito bancario doméstico e internacional. Recuperado de la base de datos

<http://libcon.rec.uabc.mx:2051/login.aspx?direct=true&db=zbh&AN=129765105&lang=es&site=ehost-live>

Torres, A. Guerrero, F. Paradas, M. (2017), Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. Recuperado de [https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:0V8io8xDmS\\_oJ:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6430961.pdf+&cd=2&hl=es-419&ct=clnk&gl=mx](https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:0V8io8xDmS_oJ:https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6430961.pdf+&cd=2&hl=es-419&ct=clnk&gl=mx)

Vidal-Infer, A., Lucas, R., De Dios, J. y Aleixandre-Benavent, R. (2016). Comunicación científica (XXXI). Cómo elaborar una tesis doctoral. Recuperado la base de datos <http://libcon.rec.uabc.mx:2051/login.aspx?direct=true&db=lth&AN=114247916&lang=es&site=ehost-live>

Wiener, H. (2013) El credito a la Actividad Agropecuaria. Recuperado de la base de datos <http://web.b.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=18&sid=fc5fd-c81-83d1-4da6-906f-c516c97d29c9%40sessionmgr103>