

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE AGRONOMIA**



**CREDITO RURAL A NIVEL DE SUCURSAL BANCARIA DE
BANCO DE CREDITO RURAL DEL NORESTE, S.N.C.
ANAHUAC, NUEVO LEON**

**OPCION III C QUE PRESENTA PARA
OBTENER EL TITULO DE**

INGENIERO AGRONOMO FITOTECNISTA

MIGUEL ANGEL GUTIERREZ DE LA ROSA

040.332
FA1
1996
C.5

MARIN, N.L. FEBRERO DE 1996

T
KS151
.M6
G8
C.1

040.332
FA1
1996
C.5



1080061397

1
KS151
M6
G8



Biblioteca Central
Mayra Solórzano

F. TESIS



UNIVERSIDAD NACIONAL
FONDO
TESIS LICENCIATURA

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE AGRONOMIA**



**CREDITO RURAL A NIVEL DE SUCURSAL BANCARIA DE
BANCO DE CREDITO RURAL DEL NORESTE, S.N.C.
ANAHUAC, NUEVO LEON**

**OPCION III C QUE PRESENTA PARA
OBTENER EL TITULO DE**

INGENIERO AGRONOMO FITOTECNISTA

MIGUEL ANGEL GUTIERREZ DE LA ROSA

MARIN, N.L. FEBRERO DE 1996

12420 4

COMISION REVISORA

**ING. M.C. SIGIFREDO GALLARDO MERCADO
ASESOR PRINCIPAL**

ING. M.C. ROBERTO CARRANZA DE LA ROSA

ASESOR

ING. MARGARITO DE LA GARZA DAVILA

ASESOR

A MIS PADRES

FRANCISCO GUTIERREZ GUERRA

MARIA E DE LA ROSA DE GUTIERREZ

**NADA VALE TANTO COMO EL APOYO MORAL
Y SACRIFICIO ECONOMICO QUE USTEDES ME
DIERON, SIN EL CUAL NO HUBIERA SIDO POSIBLE
HACER REALIDAD MIS METAS TRAZADAS**

A MIS HERMANOS

FRANCISCO JAVIER

SAN JUANITA

MARIA GUADALUPE

OLGA LETICIA

JULIO CESAR

NORMA MIREYA

GLORIA EDITH

JORGE ALBERTO

SILVIA LORENA

CYNTHIA KARINA

MARLON ABRAHAM

SERGIO GUSTAVO

MARIO ALBERTO

CAROLINA DINORA

A MI ESCUELA

A TODOS MIS MAESTROS

A MIS COMPAÑEROS

**A MIS ASESORES. ING. M.C. SIGIFREDO GALLARDO MERCADO
ING. M.C. ROBERTO CARRANZA DE LA ROSA
ING. MARGARITO DE LA GARZA DAVILA**

**A MI NOVIA : ZULEMA CANTU GUAJARDO , POR SU APOYO MORAL Y AYUDA
MECANOGRAFICA EN LA REALIZACION DEL PRESENTE TRABAJO**

INDICE

	PAGINA
1.- INTRODUCCION.....	5
2.- ANTECEDENTES DEL SISTEMA BANRURAL.....	6
3.- MARCO JURIDICO.....	7
4.- SITUACION GEOGRAFICA DE LA SUCURSAL BANCARIA ANAHUAC,N.L.....	9
4.1 LOCALIZACION.....	9
4.2 EXTENSION TERRITORIAL.....	9
4.3 RELACION DE EJIDOS POR MUNICIPIO DE LA ZONA DE INFLUENCIA DE LA SUCURSAL.....	10
4.3.1 RESUMEN DE EJIDOS POR MUNICIPIO.....	11
5.- DESCRIPCION SOCIOECONOMICA DE LA ZONA DE INFLUENCIA DE LA SUCURSAL.....	12
5.1 ANALISIS DEMOGRAFICO POR MUNICIPIO	12
5.2 TENENCIA DE LA TIERRA.....	14
5.3 BIENESTAR SOCIAL.....	15
5.3.1 ALIMENTACION Y NUTRICION.....	15
5.3.2 SALUD.....	15
5.3.3 EDUCACION.....	15
5.3.4 VIVIENDA.....	16
6.- DESCRIPCION DE LA ESTRUCTURA Y FUNCIONES DEL BANRURAL A NIVEL SUCURSAL BANCARIA....	16
6.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA SUCURSAL BANCARIA BANRURAL.....	16
6.2 GERENCIA DE SUCURSAL.....	18
6.2.1 OBJETIVOS.....	18
6.2.2 FUNCIONES.....	18
6.3 OFICINA DE EVALUACION DE CREDITOS... ..	19
6.3.1 OBJETIVOS.....	19

	PAGINA
6.3.2 FUNCIONES.....	19
6.4 SUBGERENCIA DE SERVICIOS BANCARIOS.....	19
6.4.1 OBJETIVOS.....	19
6.4.2 FUNCIONES.....	20
6.5 PROMOCION.....	20
6.5.1 OBJETIVOS.....	20
6.5.2 FUNCIONES.....	20
6.6 OFICINA DE OPERACION DE CREDITO.....	21
6.6.1 OBJETIVOS.....	21
6.6.2 FUNCIONES.....	21
6.7 OFICINA DE SERVICIOS.....	21
6.7.1 OBJETIVOS.....	21
6.7.2 FUNCIONES.....	22
6.8 SUBGERENCIA DE FINANZAS.....	22
6.8.1 OBJETIVOS.....	22
6.8.2 FUNCIONES.....	22
6.9 CONTABILIDAD.....	23
6.9.1 OBJETIVOS.....	23
6.9.2 FUNCIONES.....	23
6.10 TESORERIA.....	23
6.10.1 OBJETIVOS.....	23
6.10.2 FUNCIONES.....	24
6.11 OFICINA DE ANALISIS DE OPERACION.....	24
6.11.1 OBJETIVOS.....	24
6.11.2 FUNCIONES.....	24
7.- MECANICA OPERATIVA DEL CREDITO RURAL A NIVEL SUCURBAL BANCARIA BANRURAL.....	25

	PAGINA
7.1 DISPOSICIONES GENERALES.....	25
7.2 CARACTERISTICAS DEL FINANCIAMIENTO	26
7.3 ETAPAS DEL PROCESO CREDITICIO.....	27
7.3.1 SOLICITUD DE CREDITO.....	27
7.3.2 SEGURIDAD FINANCIERA.....	27
7.3.3 AUTORIZACION.....	29
7.3.4 CONTRATACION.....	29
7.3.5 EJERCICIO.....	30
7.3.6 SUPERVISION.....	30
7.3.7 RECUPERACION.....	30
7.3.8 TRATAMIENTO DE CARTERA.....	32
8.- MECANICA PARA LA IDENTIFICACION,FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS.....	34
8.1 ETAPAS DE UN PROYECTO DE FINANCIAMIENTO.....	34
8.1.1 IDENTIFICACION DEL PROYECTO.....	34
8.1.2 PROYECTO DE PREINVERSION.....	34
8.1.3 REALIZACION CONDICIONADA.....	35
8.1.4 DISEÑO O MEMORIA DEFINITIVA DEL PROYECTO.....	35
8.1.5 IMPLANTACION.....	35
8.1.6 OPERACION.....	36
8.1.7 ABANDONO.....	36
8.2 GUIA PARA LA REALIZACION DE UN PROYECTO DE FINANCIAMIENTO.....	36
8.3 INDICADORES FINANCIEROS UTILIZADOS PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD DE UN PROYECTO.....	56
8.3.1 VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO	56
8.3.2 RELACION BENEFICIO - COSTO.....	58
8.3.3 VALOR ACTUAL NETO.....	60
8.3.4 TASA INTERNA DE RENTABILIDAD.....	62

	PAGINA
8.4 CRITICA A LOS SISTEMAS DE EVALUACION	65
9.- SITUACION CREDITICIA DE LA SUCURSAL BANCARIA ANAHUAC, N.L.....	66
9.1 CREDITOS DE AVIO.....	69
9.2 CREDITOS REFACCIONARIOS.....	72
10.- CONCLUSIONES.....	73
11.- BIBLIOGRAFIA.....	76

INTRODUCCION

En los últimos años se planteó la necesidad de transformar el Sistema Banrural en una Institución financiera sana, con las características propias de un Banco, es decir captar, prestar y recuperar con márgenes de intermediación.

Por lo tanto en todas las sucursales bancarias del Sistema Banrural, ya no existen los Inspectores de Campo, las ministraciones son individuales, el crédito es en efectivo, la sucursal no interviene en la adquisición de insumos agrícolas y bienes de capital ni en el aseguramiento de las inversiones de los productores, el campesino liquida en efectivo sus obligaciones con la venta de la cosecha y productos sin tener que otorgarse nuevos créditos para el pago de sus adeudos. Además cuando un productor no paga totalmente, y estas causas no son imputables a él, se le da un tratamiento a su cartera, y en el caso de que la cartera vencida sea generada por el productor por mal manejo de la empresa, desvío del crédito, etc., se tramita su cobro por la vía jurídica.

Actualmente el otorgamiento del crédito se basa cada vez más en la viabilidad de los proyectos, en la solvencia moral y económica de los productores y en el otorgamiento de garantías hipotecarias.

Derivado de lo anterior el presente trabajo tiene como objetivo mostrar la función de la sucursal bancaria del Sistema Banrural, la mecánica operativa de los financiamientos, su impacto crediticio en su zona de influencia y en particular la experiencia personal obtenida en la atención de créditos agropecuarios.

2. ANTECEDENTES DEL SISTEMA BANRURAL.

En junio de 1975, por decreto presidencial, se fusionan tres Instituciones de Crédito destinadas a apoyar la producción agrícola y pecuaria de nuestro país, el Banco Ejidal, el Banco Nacional de Crédito Agrícola y el Banco Nacional Agropecuario, dando como resultado la creación del Banco Nacional de Crédito Rural, S. A. y de doce Bancos Regionales que en su conjunto integran el Sistema Banrural.

Sin embargo, es en abril de 1976, cuando se formaliza legalmente la constitución del Sistema de Crédito Rural al expedirse la Ley de Crédito Rural (actualmente derogada), que definía las atribuciones, funcionamiento y responsabilidad del Banco Nacional de Crédito Rural, S. A., y de sus filiales, los Bancos Regionales, constituidos con personalidad jurídica y patrimonio propios.

El 10 de julio de 1985 en cumplimiento a lo dispuesto en ese entonces por la Ley Reglamentaria al Servicio Público de Banca y Crédito, se decreto la transformación del Banco Nacional y los Regionales de Sociedad Anónima a Sociedad Nacional de Crédito, conservando el carácter de Banca de Desarrollo, así como la calidad de organismos descentralizados.

La Ley de Crédito Rural fue sustituida operativamente por las Normas para el Financiamiento de Sistema Banrural, en julio de 1992.

Desde su creación, Banrural ha sido el principal instrumento de aplicación de la política crediticia del Gobierno Federal, para financiar la producción primaria del sector rural y sus actividades complementarias. Su organización y funcionamiento se rigen por la Ley Orgánica del Sistema Banrural, publicada el 13 de enero de 1986, la cual regula a las Sociedades Nacionales de Crédito que lo integran, todas ellas Instituciones de Banca de Desarrollo, las cuales se mencionan a continuación:

Banco Nacional de Crédito Rural, S N C
Banco de Crédito Rural del Centro, S N C
Banco de Crédito Rural del Centro-Norte, S N C
Banco de Crédito Rural del Centro-Sur S N C
Banco de Crédito Rural del Golfo, S N C
Banco de Crédito Rural del Istmo, S N C
Banco de Crédito Rural del Noreste, S N C
Banco de Crédito Rural del Noroeste, S N C
Banco de Crédito Rural del Norte, S N C
Banco de Crédito Rural de Occidente, S N C
Banco de Crédito Rural del Pacifico-Norte, S N C
Banco de Crédito Rural del Pacifico-Sur S N C
Banco de Crédito Rural Peninsular, S N C

La Sucursal Bancaria Anáhuac, N L está comprendida dentro del Banco de Crédito Rural del Noreste, S N C El área de influencia de la Sucursal Bancaria comprendía hasta el año de 1989 los municipios de Anáhuac y Lampazos de Naranjo en el estado de Nuevo Leon, con el Programa de Modernización y Fortalecimiento del Sistema Banrural, sobrevino el cierre de dos sucursales, la Sucursal Nuevo Laredo, Tamaulipas, y la Sucursal Sabinas Hidalgo, Nuevo Leon por lo que sus zonas de operación se anexaron a la Sucursal Bancaria Anáhuac, integrándose desde 1989 por ocho municipios 7 del Norte del Estado de Nuevo León y 1 del Noreste del Estado de Tamaulipas.(9)

3 MARCO JURÍDICO

La operación y funcionamiento del sistema Banrural se realiza con apego al siguiente marco jurídico

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Ley Orgánica del Sistema Banrural.

Ley de Instituciones de Crédito.

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito

Ley de Títulos y Operaciones de Crédito

Código de Comercio.

Ley de Sociedades de Inversión.

Ley del Mercado de Valores.

Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.

Ley Federal de Entidades Paraestatales.

Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público.

Ley General de Deuda Pública.

Ley de Planeación.

Ley Agraria.

Ley Reglamentaria de la Fracción XII-bis del Apartado "B" del Artículo 123 Constitucional que rigen las relaciones laborales de los trabajadores al servicio de las Instituciones que prestan el Servicio Público de Banca y Crédito.

Reglamento Orgánico de cada Banco Regional.

Reglamento de la Ley Federal de las Entidades Paraestatales.

Condiciones Generales vigentes en cada Institución.

Decreto mediante el cual se transforman las Instituciones de Crédito, de Sociedades Anónimas en Sociedades de Crédito como Instituciones de Banca y Desarrollo.

Decreto que deriva, reordena y reforma diversas disposiciones de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.

Decreto por el que se reforman los artículos 5, 8, 20 y 32 de la Ley Federal de los Trabajadores al Servicio del Estado, reglamentaria del apartado "B" del artículo 123 Constitucional. (9)

4 SITUACION GEOGRAFICA DE LA SUCURSAL BANCARIA ANAHUAC, N. L.

4.1 Localización

El área de influencia de la Sucursal Bancaria Anáhuac esta ubicada en la parte norte del Estado de Nuevo León y en la parte noroeste del estado de Tamaulipas, quedando comprendido entre los meridianos 99 grados 25 minutos y 100 grados 49 minutos de longitud oeste y los paralelos 27 grados 47 minutos y 26 grados 14 minutos de latitud norte.

4.2 Extensión territorial

De acuerdo a la superficie ocupada por los municipios que comprenden el área de influencia de la sucursal es de 15,427 kilómetros cuadrados.

Municipio	Superficie	Hectáreas	Porcentaje	Latitud	Longitud	Altitud
	km2.		Estado	Norte	Oeste	s.n.m.m.
Anáhuac	3,801	380,170	5.58	27 17	100 00	335
Lampazos de Naranjo	4,020	402,000	6.22	25 39	100 05	403
Sabinas Hidalgo	1,661	166,100	2.57	26 31	100 10	313
Villaldama	870	87,050	1.34	26 30	100 25	409
Bustamente	558	55,800	0.86	26 35	100 31	427
Vallecillo	1,859	185,900	2.88	26 40	99 58	274
Paras	992	99,200	1.53	26 30	99 31	165
Nuevo Laredo	1,665	166,500	2.05	27 29	99 30	171
Totales	15,426	1,542,720				

4.3 Relación de ejidos por municipio de la zona de influencia de la sucursal

Nombre del ejido	Municipio	Estado	Dotación (Ha)	Ejidatarios
Nuevo Anáhuac	Anáhuac	Nuevo León	4,102	81
Nuevo Rodríguez	Anáhuac	Nuevo León	4,941	103
Nuevo Camarón	Anáhuac	Nuevo León	2,189	76
Estación Camarón	Anáhuac	Nuevo León	2,273	37
Escuela 4 Carretera Operación	Anáhuac	Nuevo León	5,400	34
Lote 5 Merced de la Chancaca	Anáhuac	Nuevo León	6,084	27
La Constructiva	Anáhuac	Nuevo León	6,464	25
Precaución	Anáhuac	Nuevo León	6,300	30
San Antonio de Río Salado	Anáhuac	Nuevo León	1,400	45
Colombia	Anáhuac	Nuevo León	2,860	92
Arroyo Camarón	Anáhuac	Nuevo León	4,832	24
La Gloria	Anáhuac	Nuevo León	1,720	40
Puente de Río Salado	Anáhuac	Nuevo León	2,978	25
Dolores	Lampazos de Naranjo	Nuevo León	2,248	24
Santa Elena	Lampazos de Naranjo	Nuevo León	2,924	27
Horcones	Lampazos de Naranjo	Nuevo León	4,040	54
Lampazos	Lampazos de Naranjo	Nuevo León	14,005	45
Las Presas	Lampazos de Naranjo	Nuevo León	1,700	27
Ranas	Lampazos de Naranjo	Nuevo León	2,500	45
San Antonio las Lajitas	Lampazos de Naranjo	Nuevo León	3,359	39
Sabinas Hidalgo	Sabinas Hidalgo	Nuevo León	6,442	96
Sombrerete	Sabinas Hidalgo	Nuevo León	4,800	103
Paso de Alamo	Sabinas Hidalgo	Nuevo León	1,064	32
El Ebano	Sabinas Hidalgo	Nuevo León	1,545	24
Larraldeña	Sabinas Hidalgo	Nuevo León	2,583	35
Punta de Cabras y Carboneras	Sabinas Hidalgo	Nuevo León	3,564	136
Enramadas	Sabinas Hidalgo	Nuevo León	1,236	57
San Pedro de la Piedra	Sabinas Hidalgo	Nuevo León	945	21
Santa Fe	Villaldama	Nuevo León	1,252	57
Villaldama	Villaldama	Nuevo León	3,040	110
El Potrero	Villaldama	Nuevo León	2,965	120
Carrizalejo	Villaldama	Nuevo León	836	27
La Escondida	Villaldama	Nuevo León	894	20
Villa de Bustamante	Bustamante	Nuevo León	13,419	125
Francisco Villa	Bustamante	Nuevo León	7,989	112
Aquiles Serdán	Vallecillo	Nuevo León	8,438	57
Matatenas	Vallecillo	Nuevo León	2,200	35
Sabinitos y Cavazos	Vallecillo	Nuevo León	2,008	42
El Alamo	Vallecillo	Nuevo León	3,116	111
Colorados de Abajo	Vallecillo	Nuevo León	2,348	91
Colorados de Arriba	Vallecillo	Nuevo León	1,361	23
Brasilitos	Vallecillo	Nuevo León	2,258	50
Caracol y Camulines	Vallecillo	Nuevo León	764	18
Los Leones	Vallecillo	Nuevo León	1,083	21
Vallecillo	Vallecillo	Nuevo León	2,885	53
Peñitas y Fresnillos	Vallecillo	Nuevo León	785	26

Emiliano Zapata	Parás	Nuevo León	1,980	27
Parás	Parás	Nuevo León	2,183	57
El Progreso	Parás	Nuevo León	2,153	55
El Frances y Buenos Aires	Nuevo Laredo	Tamaulipas	1,208	20
El Ballito	Nuevo Laredo	Tamaulipas	1,357	27
Vicente Guerrero	Nuevo Laredo	Tamaulipas	4,215	45
El Progreso	Nuevo Laredo	Tamaulipas	4,952	42
Colonia Morelos	Nuevo Laredo	Tamaulipas	4,170	37
Altos Amarillos	Nuevo Laredo	Tamaulipas	2,264	30
Las Escalerillas	Nuevo Laredo	Tamaulipas	2,164	42
La Sandía	Nuevo Laredo	Tamaulipas	3,145	34
La Concordia	Nuevo Laredo	Tamaulipas	3,364	38
La Unión	Nuevo Laredo	Tamaulipas	3,598	34
La Esperanza	Nuevo Laredo	Tamaulipas	3,908	48
La Cruz	Nuevo Laredo	Tamaulipas	1,931	37
Miguel Alemán	Nuevo Laredo	Tamaulipas	4,817	84
San Francisco	Nuevo Laredo	Tamaulipas	2,514	37
Totales			212,062	3,176

4.3.1 Resumen de ejidos por municipio

Municipio	Numero de ejidos	Superficie (Ha)	Numero ejidatarios
Anáhuac	13	51,543	619
Lampazos de Naranjo	7	30,776	261
Sabinas Hidalgo	8	22,179	504
Villaldama	5	8,987	334
Bustamante	2	21,408	237
Vallecillo	11	27,246	527
Parás	3	6,316	139
Nuevo Laredo	14	43,607	555
Totales	63	212,062	3,176

5. DESCRIPCION SOCIOECONOMICA DE LA ZONA DE INFLUENCIA DE LA SUCURSAL

5.1 Análisis demográfico por municipio.

Anáhuac.

La población estimada en 1989 fue de 18,926 habitantes por la Secretaría de Gobernación, establecidos la mayoría en la cabecera municipal, la densidad de población es de 4.97 habitantes por km². Se estima que la población económicamente activa es de 6,854 habitantes los cuales se dedican en su mayoría al sector agropecuario y en menor grado a la industria y comercio. La mayor parte de la población joven acude a laborar a los centros de trabajo agrícola en el estado de Texas. La población total reportada por el INEGI (1990) es de 17,248 habitantes

Bustamante.

Se estimo una población en 1989 fue de 3,522 habitantes por la Secretaría de Gobernación. La densidad de población es 6.36 habitantes por km². Se estima que la población económicamente activa es de 1,229 habitantes la mayoría se dedica al sector agropecuario y al secundario. El INEGI (1990) reporta una población de 2,927 habitantes

Lampazos de Naranjo.

En 1989 la Secretaría de Gobernación estimo la población en 6,311 habitantes, con una densidad de población de 1.56 habitantes por km². La población económicamente activa estimada es de 2,475 habitantes que en su mayoría esta dedicada al sector ganadero y secundario. INEGI

reporta en el X Censo General de Población y Vivienda de 1990 un total de 5,228 habitantes.
habitantes.

Parás.

Fue estimada por la Secretaría de Gobernación una población de 940 habitantes con una densidad de población de 0.95 habitantes por km². La gran mayoría de los jóvenes emigran a Texas y California. Se estima que la población económicamente activa es de 318 habitantes que en su mayoría se dedican al sector agropecuario. La población total reportada por el INEGI (1990) es de 1,013 habitantes.

Sabinas Hidalgo.

La población estimada en 1989 por la Secretaría de Gobernación es de 29,590 habitantes con una densidad de población de 17.80 habitantes por km². La población económicamente activa estimada es de 10,449 habitantes realizando actividades industriales, comerciales y de servicios a gran escala. El X Censo General de Población y Vivienda de 1990 realizado por el INEGI reporta 27,639 habitantes.

Vallecillo.

Se estimo una población en 1989 por la Secretaría de Gobernación es de 4,691 habitantes con una densidad de población de 1.24 habitantes por km². La población económicamente activa estimada es de 825 habitantes, en su mayoría se dedican al sector agropecuario. La población total reportada por el INEGI (1990) es de 2,703 habitantes.

Villaldama.

En 1989 la Secretaría de Gobernación estimó una población de 4,691 habitantes con una densidad de población de 5.38 habitantes por km². La población económicamente activa es de 1,400 habitantes en su mayoría se ocupan en el sector agropecuario y la minoría en el sector manufacturero. La población total reportada por el INEGI (1990) es de 4,066 habitantes.

Nuevo Laredo.

INEGI en 1990 reporta una población de 278,614 habitantes con una tasa promedio anual de crecimiento de 2.65 %. La población económicamente activa en el medio rural es mínima debido principalmente a las atractivas fuentes de trabajo en la zona urbana. (11,12)

5.2 Tenencia de la tierra.

En los municipios de la zona de influencia se identifican tres tipos de tenencia de la tierra: ejidal, colonia y pequeña propiedad, en el estado de Nuevo León; en el municipio de Nuevo Laredo, Tamaulipas se tienen dos tipos de tenencia de la tierra: ejidal y pequeña propiedad. En Nuevo León la pequeña propiedad ocupa el 84.50 % de la superficie total que en su mayor parte se dedica a la explotación pecuaria. La tenencia ejidal ocupa el 11.3 % de la superficie, siendo la mayor parte ganadera y la tenencia de colonos ocupa el 2.9 % de la superficie dedicada principalmente a la agricultura de riego. El resto de la superficie está ocupada por cuerpos de agua, áreas urbanas y zonas improductivas. En Nuevo Laredo, Tamaulipas. la pequeña propiedad ocupa del 73.81 % y el sector ejidal ocupa el 26 19 % de la superficie.

5.3 Bienestar social.

5.3.1 Alimentación y nutrición.

Los índices de consumo de alimentos básicos como carne, huevo, leche, pescado y pan de trigo son variables, el 65 % de la población consume pan de trigo, el 68 % leche y el 70 % carne. El consumo de pescado no es significativo ya que un 60 % de la población no lo incluye en su dieta. La disminución en el poder adquisitivo que incide drásticamente en las clases populares que es donde se refleja un salario real disminuido ha redundado en una reducción del nivel de los índices de consumo de alimentos básicos.

5.3.2 Salud

En lo que respecta al sector salud en ambos estados no se cuenta con el aparato médico ni la infraestructura suficiente para absorber las necesidades de la población total, presentándose más crítico en el medio rural. De acuerdo a información proporcionada por las diversas instituciones de salud ubicadas en las cabeceras municipales, las principales causas de enfermedad por orden de importancia son: infecciones en las vías respiratorias, amibiasis y gastroenteritis. Estas enfermedades afectan a todos los grupos de edades pero con mayor intensidad a los infantes de 0 a 4 años y las personas mayores de 65 años. Las principales causas de mortalidad son las siguientes: en las personas de 0 a 14 años es la broncoaspiración, de 15 a 44 años son enfermedades crónico degenerativas, de 45 años y más el infarto al miocardio.

5.3.3 Educación.

En el sector educativo, de la población de 6 años o más que requiere educación básica el porcentaje sin instrucción presenta un 8 % considerándose relativamente bajo. La eficiencia

terminal de preprimaria es un 100 % y de primaria un 64 % debido principalmente a que el alumno de escasos recursos de quinto y sexto año busca trabajo. En los niveles de secundaria, media superior y superior es muy deficiente, destacándose que la causa de la deserción se debe principalmente a que no pueden satisfacer las necesidades económicas del alumnado.

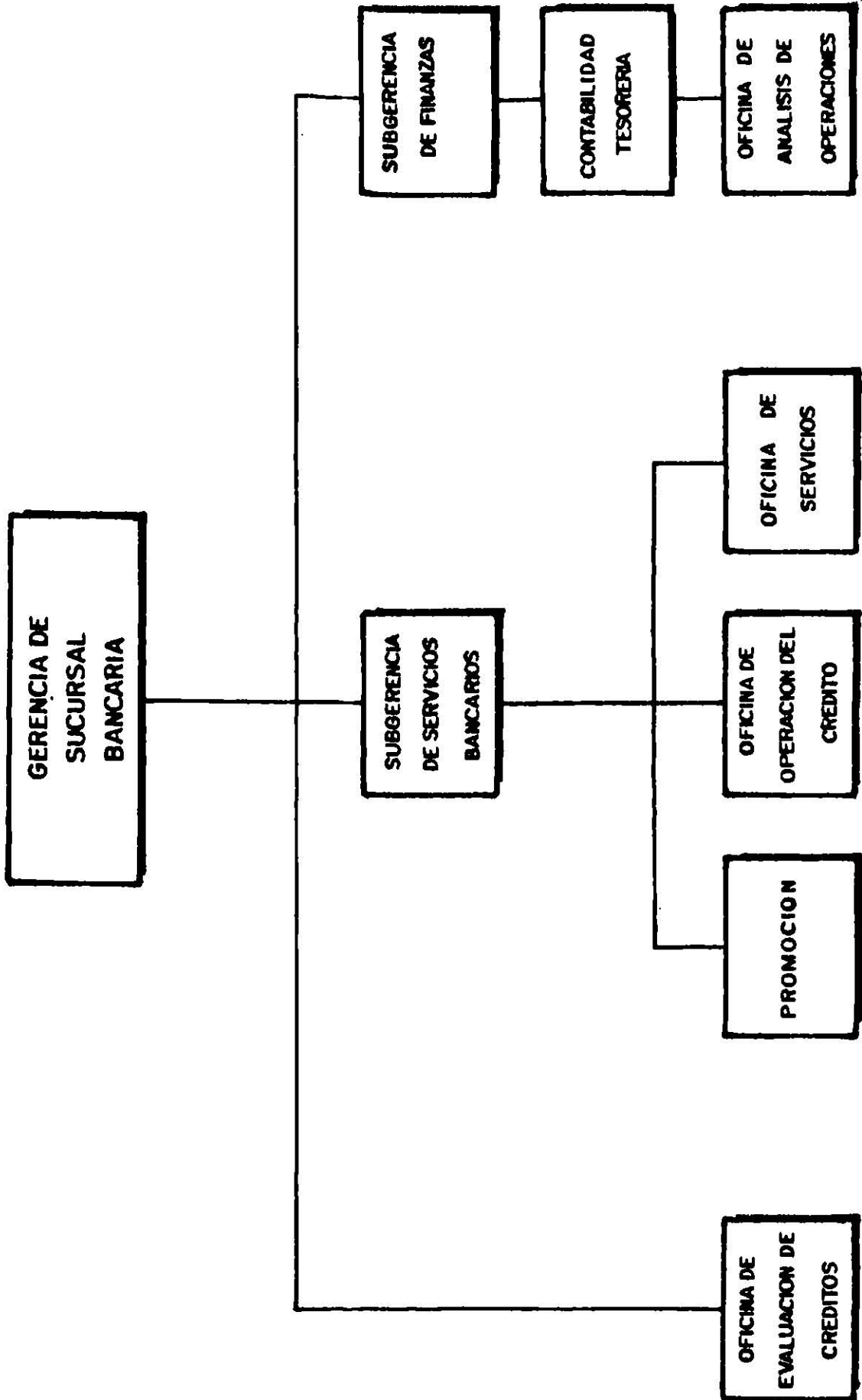
5.3.4 Vivienda

En la región de Nuevo León el 48 % de las viviendas cuentan con agua entubada, el 25 % de ellas son llaves públicas y el 27 % sin servicio. Del total de viviendas solo el 39 % cuenta con servicio de drenaje. Con respecto a la energía eléctrica el 82 % de las viviendas cuentan con este servicio. En Nuevo Laredo, Tamaulipas la población cuenta con un alto porcentaje de los servicios más indispensables como son agua entubada, drenaje y energía eléctrica. Así mismo, existe un déficit en viviendas tanto de tipo medio como de interés social. Considerando las necesidades derivadas del crecimiento de la población se refleja baja disponibilidad de viviendas en la localidad Sin embargo actualmente están funcionando instrumentos gubernamentales para la edificación de viviendas de interés social. (11,12)

6. DESCRIPCION DE LA ESTRUCTURA Y FUNCIONES DEL BANRURAL A NIVEL SUCURSAL BANCARIA

6.1 Organigrama estructural de la sucursal bancaria Banrural.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA SUCURSAL BANCARIA BANRURAL



6.2 Gerencia de sucursal bancaria.

6.2.1 Objetivos.

Dirigir, promover o conducir los procesos de venta de productos y servicios financieros a través de eficiencia, productividad, rentabilidad, competitividad y riesgo para operar con márgenes que conduzcan a la autonomía financiera de la sucursal, y logren al mismo tiempo apoyar los procesos de capitalización e incremento del valor agregado de las actividades de la economía rural practicadas por la clientela actual y potencial.

6.2.2 Funciones.

Dirigir la integración y ejecución de los planes de negocios y el programa de la sucursal bancaria; presentar ante el comité de crédito la documentación y soportes técnicos, financieros y gestionar las autorizaciones correspondientes.

Coordinar y autorizar de acuerdo a sus facultades el otorgamiento, control y recuperación de créditos. Presentar los estados financieros y el balance general anual a la oficina matriz. Dirigir la prestación del servicio de avalúos comerciales, la prestación y promoción de los servicios bancarios, promover y atender a clientes corporativos que permitan la captación y colocación de recursos.

Administrar los recursos humanos, materiales y financieros, así como la prestación de los servicios de informática a las áreas usuarias, así mismo propiciar el mantenimiento de los sistemas y equipo de informática. Realizar acciones de cobranza administrativa, extrajudicial y judicial derivadas de las operaciones de la sucursal.

6.3 Oficina de evaluación de crédito.

6.3.1 Objetivo.

Apoyar las operaciones de la sucursal bancaria a través de estudios y evaluaciones de factibilidad técnica y financiera que reditúen en altos índices de confiabilidad para la toma de decisiones.

6.3.2 Funciones.

Emitir opiniones técnicas sobre las solicitudes de crédito y tratamientos de cartera. Formular y evaluar proyectos de desarrollo, someterlos a consideración de los órganos de decisión y soportarlos documentalmente; proporcionando los elementos de juicio necesarios para su análisis, vigilando que cada negocio se realice conforme a normas, con soporte técnicos y financieros adecuados. Realizar los avalúos bancarios solicitados por la clientela de la sucursal . Evaluar el riesgo bancario de las operaciones a financiar, y emitir opinión sobre la negociación de operaciones que presenten problemas de pago.

6.4 Subgerencia de servicios bancarios.

6.4.1 Objetivo.

Otorgar los servicios bancarios a la clientela de la sucursal y coordinar la promoción de negocios, a través de la atención personalizada que permita índices de rentabilidad financiera y calidad en el servicio.

6.4.2 Funciones.

Integrar el plan de operaciones de la sucursal, someter a su autorización y darle seguimiento. Coordinar la operación de los servicios de banca múltiple, así como las operaciones activas, pasivas y de servicios especializados. Coordinar la estrategia de promoción de negocios; controlar la elaboración, formalización y registro de las operaciones de apertura de crédito así como el manejo, registro, descuento y recuperación de la cartera de los créditos, la clasificación y traspasos a cartera vencida, para su tratamiento y recuperación. Integrar las opiniones sobre las solicitudes de crédito, de reestructuración de cartera y elaborar el documento correspondiente para su presentación al comité de crédito. Tramitar el descuento con la fuentes financieras.

6.5 Promoción.

6.5.1 Objetivo.

Promover y realizar negocios bancarios, a través de la atención integral del cliente, con la finalidad de lograr índices de rentabilidad y competitividad en el mercado.

6.5.2 Funciones.

Detectar prospectos de clientes a través de la promoción de productos y servicios con técnicas adecuadas. Proporcionar a la clientela atención personalizada , recibiendo la solicitud de crédito y servicios bancarios, proporcionando la información que requiera la clientela, en cuanto a modalidades, requisitos, trámite y condiciones que deben cumplir para tener acceso a los productos y servicios del banco; proponiendo paquetes particulares que se adapten a sus necesidades. Orientar y asesorar a la clientela en aspectos financieros, organizativos, técnicos y de

mercado. Realizar estudios y análisis de prefactibilidad de las solicitudes de financiamiento. Participar en las asambleas y consejos consultivos de los sujetos de crédito. Procurar que las recuperaciones se den en los plazos convenidos y gestionar la recuperación de la cartera vencida ; llevando a cabo acciones de cobranza administrativa y extrajudicial.

6.6 Oficina de operación de crédito.

6.6.1 Objetivo.

Desarrollar las acciones relativas a las operaciones del crédito y de descuento a través de procedimientos de registro y control eficientes que promuevan la recuperación oportuna de los financiamientos.

6.6.2 Funciones.

Opinar sobre los antecedentes crediticios del cliente; emitir opinión sobre las solicitudes de crédito y tratamiento de cartera. Elaborar los contratos de crédito, los convenios modificatorios y verificar que queden debidamente formalizados y registrados, así mismo ordenar la emisión de los pagarés para la ministración correspondiente, y a la vez tramitar el descuento del crédito conforme a los lineamientos y procedimientos establecidos por las fuentes financieras. Registrar y controlar las recuperaciones de cartera así como los tratamientos que se autoricen. Otorgar los estados de cuenta a cada cliente en forma periódica; Emitir requerimientos de pago, previo al vencimiento de los créditos; clasificando la cartera vencida y promover su cobranza.

6.7 Oficina de servicios.

6.7.1 Objetivo.

Otorgar el servicio de mostrador de las operaciones de captación, colocación de recursos y servicios bancarios, a través de procedimientos y sistemas eficientes, que logren la atención integral del cliente.

6.7.2 Funciones.

Prestar los servicios y controlar las operaciones de banca múltiple, atendiendo la demanda de servicios especializados de mercado, fideicomisos, avalúos, asesoría técnica reembolsable, entre otros. Controlar el estado de efectivo en caja y realizar el corte en coordinación con la tesorería, realizar los movimientos en la cámara de compensación local. Proporcionar el estado de cuenta al cliente que lo solicite, previa identificación y de las operaciones que le interesen.

6.8 Subgerencia de finanzas.

6.8.1 Objetivo.

Operar y controlar el programa de la sucursal y proceso contable, así como dar cumplimiento a las obligaciones fiscales, a través de la administración de los recursos financieros, humanos, materiales y servicios generales orientados a eficientizar la operación en la sucursal.

6.8.2 Funciones.

Coordinar e integrar el programa de la sucursal, así como, controlar y evaluar su ejercicio. Proyectar y controlar los flujos de fondos con base en el programa de la sucursal. Controlar las disponibilidades de efectivo, así como guardar y custodiar valores. Aportar elementos para la toma de decisiones estratégicas con base en el comportamiento financiero de la sucursal. Coordinar y participar en la elaboración y análisis de los indicadores de gestión y el desarrollo de estudios de productividad, rentabilidad y posición financiera. Vigilar el registro y consolidación contable de las

operaciones y emitir los estados financieros. Solicitar y efectuar la recepción de fondos prestables, así como transferencia de recursos hacia instancias externas. Emitir opinión financiera sobre las solicitudes de financiamiento y en su caso de tratamiento de cartera, en apego a las disposiciones de las normas de financiamiento. Coordinar la recepción, formulación y envío de toda información de la sucursal que se demande interna y externamente. Coordinar y administrar los recursos humanos, materiales y servicios generales y las prestaciones sociales, culturales y económicos.

6.9 Contabilidad.

6.9.1 Objetivo.

Controlar y validar el registro contable de las operaciones a través de los procedimientos establecidos, para la correcta emisión de los estados financieros y cumplimiento de las obligaciones fiscales.

6.9.2 Funciones.

Emitir los estados financieros de la sucursal, efectuar su análisis e interpretación y cumplir con las obligaciones fiscales. Atender las observaciones y recomendaciones de auditoría interna y externa. Verificar contablemente las operaciones realizadas en la sucursal. Controlar el registro de las operaciones de la sucursal y efectuar el cierre diario. Validar contablemente el cierre diario de las operaciones de todos los módulos. Analizar y depurar los registros contables de la sucursal.

6.10 Tesorería.

6.10.1 Objetivo.

Proveer los recursos necesarios a través de una adecuada administración de los recursos financieros.

6.10.2 Funciones.

Verificar los movimientos de flujo de caja, controlar los ingresos y egresos de la sucursal, registrar y controlar las operaciones de descuento. Aplicar las normas y procedimientos establecidos para el manejo y custodia de efectivo, valores y carteras de crédito en poder de la sucursal.

6.11 Oficina de análisis de operación

6.11.1 Objetivo.

Controlar y elaborar el programa y el presupuesto integral de la sucursal, dar respuesta a todas las necesidades de información solicitada y aportar elementos de juicio a través de análisis y estudios sobre la posición financiera y operativa de la sucursal para la toma de decisiones estratégicas

6.11.2 Funciones.

Elaborar en coordinación con las áreas de la sucursal el programa y el presupuesto integral de la sucursal, elaborar e interpretar los indicadores de gestión, proporcionar todo tipo de información financiera y presupuestal que se solicite; controlar el ejercicio presupuestal y elaborar estudios sobre costos, rentabilidad, productividad, flujo de efectivo, posición y riesgo financiero de la cartera de la sucursal. (9)

7. MECANICA OPERATIVA DEL CREDITO RURAL A NIVEL SUCURSAL BANCARIA BANRURAL.

7.1 Disposiciones generales.

El financiamiento que otorgan las sucursales del Sistema Banrural se destinan a las actividades económicas de extracción, producción, beneficio, transformación y comercialización de los bienes, así como a servicios vinculados al desarrollo rural del país.

Podrán ser sujetos de las operaciones activas de las sucursales del Sistema Banrural todas las personas físicas y morales dedicadas a las actividades económicas ya descritas siempre que reúnan los requisitos establecidos por la Ley de Instituciones de Crédito, la Ley Agraria, Ley Orgánica del Sistema Banrural, Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, a la Legislación Mercantil; a los usos y prácticas bancarias y mercantiles; al Código Civil para el Distrito Federal así mismo a las Facultades de Autorización para los Gerentes, Facultades de Comités de Créditos y Normas de Operación del Sistema Banrural.

7.2 Características del financiamiento.

La clasificación de los financiamientos es la siguiente:

I. De habilitación o avío.

II. Refaccionarios.

III. Otros tipos de financiamientos.

I. Los créditos de habilitación o avío se destinan al financiamiento de los costos de insumos, mano de obra y servicios de la actividad primaria, de transformación, comercialización y servicios complementarios, incluyendo el aseguramiento y la asistencia técnica.

Los calendarios de ministración y plazos de amortización se establecen de acuerdo con las características de la actividad que se financia, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados, sin exceder dichos plazos de veinticuatro meses.

II. Los créditos refaccionarios se destinan a financiar la adquisición, construcción e instalación de bienes fijos y bienes de consumo duradero; así como para la formulación de proyectos, obras de infraestructura, equipo, insumos y otros activos que requieran períodos de amortización mayores de veinticuatro meses.

Los calendarios de ministración se establecen de acuerdo con las características de la actividad y del proyecto a financiar, mientras que los plazos de amortización se definen en función de la rentabilidad, capacidad de pago y flujo de caja, así como el período de vida útil de los bienes financiados.

Cuando el proyecto requiera de períodos de gracia para el pago de capital, de intereses o de ambos, se procede acorde al análisis que realice el comité de crédito de la Sucursal.

III. El Sistema Banrural puede otorgar a los sujetos de créditos otros tipos de financiamiento en apoyo a la producción, transformación o comercialización, mediante el uso de instrumentos financieros, estos son, entre otros: préstamos prendarios, cartas de crédito, descuentos mercantiles; créditos hipotecarios, quirografarios, personales; crédito simple, en cuenta corriente o revolventes. Las tasas de interés que aplican las sucursales a los financiamientos que otorgan las determina: la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el Banco Nacional, las Fuentes Financieras y, en su caso, el Banco de México, las cuales son dadas a conocer por el Banco Nacional.

Los montos máximos de financiamiento que se otorgan por sujeto de crédito están en función de su capacidad de pago, así como de las políticas que señalen las fuentes financieras y las que determine el Banco Nacional, en apego a lo que establezca la Comisión Nacional Bancaria.

7.3 Etapas del proceso crediticio.

7.3.1 Solicitud de crédito.

Las sucursales orientan a los interesados en cuanto a los requisitos y documentos que deben acompañar sus solicitudes de financiamiento proporcionando los formatos correspondientes. Toda solicitud de financiamiento debe presentarse por escrito, en la ventanilla de la sucursal y estar firmada por el sujeto o su representante legal. La recepción de solicitudes de financiamiento se realiza durante todo el año. La sucursal da respuesta a todas las solicitudes que le hayan sido presentadas en un plazo que no exceda de diez días. Las solicitudes deben acompañarse con la documentación que acredite la personalidad jurídica, y en su caso la capacidad de contratar créditos del solicitante o su representante legal; así mismo, con los documentos relacionados con las garantías que ofrece y la información necesaria para determinar la viabilidad técnica, económica y financiera del proyecto. En todos los casos la sucursal efectúa una investigación y análisis de viabilidad de las solicitudes recibidas. Estas incluyen una calificación de la solvencia, experiencia, garantías, reciprocidad y aportación del solicitante, así como una valoración de la viabilidad económica, técnica, comercial, financiera, y de impacto ecológico del proyecto a financiar, conforme a las leyes y disposiciones sobre la protección de los recursos naturales y la preservación del medio ambiente establecidas por las autoridades competentes.

7.3.2 Seguridad financiera.

Todos los financiamientos otorgados por las sucursales, están protegido mediante un sistema de seguridad financiera. La sucursal evalúa el riesgo de toda operación financiera para establecer las garantías y medidas complementarias que permiten la recuperación del crédito.

Las garantías podrán constituirse con:

- I. Los bienes adquiridos con el financiamiento.
- II. Los productos presentes y futuros.
- III. Prendas, hipotecas sobre bienes propiedad del sujeto o de terceras personas.
- IV. Fondos de garantía.
- V. Aval personal.
- VI. Fianzas.
- VII. Otorgamiento del derecho de usufructo de las tierras parceladas, en el caso de ejidatarios o comuneros, y de las tierras de uso común, en el caso de ejidos .

En las operaciones que se efectúan se exige el otorgamiento de las garantías suficientes antes indicadas que respalden los créditos. La relación garantía-crédito mínima se determina con base en el nivel de riesgo crediticio, el tipo de financiamiento y las características del sujeto de crédito.

En los contratos quedan especificadas las garantías que dan seguridad a la recuperación del financiamiento. los bienes otorgados en garantía son identificados, gravados en primer lugar, asegurados y resguardados. Puede aceptarse gravar en segundo lugar si el valor de la garantía lo permite. Los avalistas que en su caso otorguen los acreditados deberán suscribir los títulos de crédito correspondientes. Los bienes otorgados en garantía y que sean susceptibles de aseguramiento deben estar asegurados, excepto los bienes raíces o inmuebles que no se consideren necesarios.

7.3.3 Autorización.

La autorización de los financiamientos y los tratamientos de cartera son facultad del gerente de la sucursal, del comité de crédito de la misma y el comité de crédito de la oficina matriz del Banco Regional, acorde a lo establecido por el Banco Nacional, quién conforme a sus facultades reglamenta el funcionamiento y las atribuciones de dichas instancias de autorización.

El comité de crédito de la sucursal tiene como presidente al gerente estatal o a un subgerente de la oficina matriz, el cual es nombrado por escrito por el gerente general; el suplente es un funcionario del mismo nivel jerárquico y es nombrado de igual manera. El comité se integra con el gerente de la sucursal los titulares de las oficinas de: evaluación de créditos, subgerencia de servicios bancarios, subgerencia de finanzas y jurídico. A juicio del gerente podrán participar otros servidores públicos de la misma, con voz pero sin voto. Los titulares de las oficinas de la sucursal emiten por escrito opinión jurídica, crediticia, técnica y financiera para fundamentar la autorización o negativa de las solicitudes de crédito. La sucursal bancaria realiza como mínimo una sesión ordinaria de comité de crédito por mes y las extraordinarias que sean necesarias de acuerdo a las necesidades propias. En caso de que la solicitud de financiamiento rebase las facultades de autorización del comité de crédito de la sucursal, se dará el visto bueno y se turnará al comité de crédito de la oficina matriz para su autorización.

7.3.4 Contratación.

Todas las operaciones autorizadas se formalizan a través de la suscripción de los contratos respectivos y de los títulos de crédito los cuales contienen los requisitos que la legislación establece. La sucursal comprueba, en forma previa a la primera ministración, que los sujetos de crédito inscriban por su cuenta los contratos, una vez sancionados por el área jurídica, en el Registro Público de Crédito Rural o en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, y en el

Registro Agrario Nacional, en el caso de que se otorgue como garantía el usufructo sobre tierras parceladas o de uso común.

7.3.5 Ejercicio.

Todas las ministraciones se entregan, previa identificación en ventanilla de la sucursal, en efectivo, cheque o depósito en cuenta, documentándose mediante la suscripción de los pagarés correspondientes. El número, monto y calendario de las ministraciones puede modificarse o suspenderse en función de la información que presenten los acreditados sobre la aplicación del financiamiento, por los resultados de las supervisiones que realice la sucursal o las fuentes financieras, así como por información de la aseguradora. Las ministraciones para los créditos prendarios se otorgan contra la entrega de los certificados de depósito y bonos de prenda, debidamente endosados a favor del banco y de las pólizas de aseguramiento de seguro que protegen el producto objeto de la prenda.

7.3.6 Supervisión.

La sucursal da seguimiento a la aplicación de las inversiones y al cumplimiento de los compromisos establecidos en los contratos de crédito y, en su caso, realiza las acciones correctivas a que haya lugar. Presentando bimestralmente en las sesiones ordinarias de comité de crédito los resultados de las supervisiones de las operaciones financieras. Las supervisiones se realizan en forma permanente y sistemática.

7.3.7 Recuperación.

La sucursal notifica por escrito a los acreditados o a sus representantes legales del importe y de la fecha de vencimiento de sus obligaciones treinta días antes de que ocurra este, en previsión

de las recuperaciones, la sucursal actualiza, con un mínimo de treinta días de anticipación al vencimiento del crédito, la estimación de los ingresos del acreditado y de su capacidad para cubrir sus adeudos. Las recuperaciones de los créditos invariablemente se realiza en la ventanilla de la sucursal y se aplican de acuerdo al siguiente orden.

I. Intereses moratorios del financiamiento que dió origen a la recuperación, considerando como tales las sobretasas adicionales a intereses ordinarios después del vencimiento del crédito.

II. Intereses ordinarios generados después y antes del vencimiento del financiamiento que dio origen a la recuperación.

III. Capital del financiamiento que dió origen a la recuperación.

IV. Intereses devengados por otros financiamientos otorgados, considerando prioritariamente los generados con mayor antigüedad, sin tomar en cuenta los tratamientos que se hayan realizado, y posteriormente los exigibles que incidan en el ciclo.

V. Capital de otros financiamientos otorgados, aplicándose prioritariamente a aquellos cuya garantía sea más débil.

Las aplicaciones por concepto de indemnizaciones de las aseguradoras, se realiza conforme al procedimiento anterior, y en caso de que la pérdida afecte el aparato productivo de la empresa, deberá ser inmediatamente repuesto el bien, mediante nuevo crédito, si el proyecto sigue siendo viable. Los pagos anticipados que reciba la sucursal se aplicarán en el orden establecido en los incisos II y III. Para el caso de operaciones sujetas a descuento, la sucursal enterará a la fuente financiera, en un plazo no mayor de ocho días naturales, la recuperación anticipada.

7.3.8 Tratamiento de cartera.

La sucursal deberá clasificar su cartera con base a la expectativa de recuperación al vencimiento, informando al comité de crédito y al banco regional con números al último día hábil de los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre, conforme a la normatividad que al respecto haya establecido la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de la Comisión Nacional Bancaria y al esquema de valuación de la cartera crediticia que emita el banco nacional.

Los gerentes informan mensualmente a los comités de crédito, sobre la clasificación y el importe de los traspasos a cartera vencida, las causas que lo originaron y compromisos de abatimiento.

Se traspasa a cartera vencida los créditos no recuperados al día siguiente de su vencimiento.

La determinación del tratamiento de cartera, excepto en el caso de castigo, deberá iniciarse mediante la solicitud por escrito que presente el acreditado en la sucursal correspondiente. En el caso de personas morales se deberá requerir además, el acta de la Asamblea General.

En base a la estimación de los ingresos del acreditado la sucursal, propondrá al comité de crédito los tratamientos de cartera que resulten más adecuados para proteger el patrimonio de las sucursales del sistema Banrural y de los acreditados. Si no fuera posible dar un tratamiento que garantice la capacidad de pago, se procederá a la recuperación del crédito.

Los tratamientos que podrán otorgarse a la cartera son: prórroga, renovación, sustitución del deudor, reestructuración, quita de intereses y castigo de cartera.

En los tratamientos de cartera se deberá observar la relación garantía-crédito, conservando como mínimo, la que sirvió de base para el otorgamiento del crédito original.

El gerente de la sucursal somete a la consideración de los respectivos comités de crédito, los tratamientos y acciones necesarias para recuperar los créditos. Todo tratamiento que se de a la cartera deberá constar por escrito con la autorización de los comités de crédito correspondientes excepto en el rango de atribuciones que corresponda al gerente de la sucursal, en cuyo caso informará al comité de crédito de las autorizaciones concedidas.

La gerencia de la sucursal comunica por escrito a los acreditados el resultado del análisis para el tratamiento de los saldos a su cargo y el curso que se le dará. En su caso, celebran los convenios modificatorios a los contratos de crédito, conforme a los tratamientos autorizados por el comité de crédito vigilando que sean inscritos en los registros correspondientes, por los propios acreditados.

El gerente de la sucursal, por si o por acuerdo del comité de crédito, ordenará que se entable juicio contra el acreditado cuando:

- I. Exista desvío del financiamiento, de los bienes financiados o de los productos.**
- II. Haya caído en cartera vencida y las causas de generación de ésta sean imputables al acreditado; o que este haya contribuido a generar condiciones que pongan en riesgo la buena operación de la empresa, o no haya actuado adecuadamente frente a tales condiciones, cuando hubiera tenido oportunidad.**
- III. Se hayan agotado las gestiones de cobro directo. (3,4,6,7,8,10)**

8. MECANICA PARA LA IDENTIFICACION, FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS DE FINANCIAMIENTO .

Un proyecto es todo el conjunto de actividades que se llevan a cabo para realizar una actividad desde que se concibe la idea hasta que esa actividad se abandona por obsolescencia o por alguna otra razón.

8.1 Etapas de un proyecto de financiamiento.

8.1.1 Identificación del proyecto.

Esta etapa es la primera que se debe cubrir en los proyectos, ya que es la más sencilla de realizar, esta etapa es también conocida como proyecto preliminar. En ella se deben establecer varios aspectos fundamentales.

I. Determinar la necesidad del bien o servicio.

II. Constatar, si es factible desde el punto de vista técnico, es decir si existe tecnología probada para la producción del bien o servicio.

III. Se deben identificar los posibles conceptos de inversión, los montos a ejercer, las fechas probables y la factibilidad técnico-financiera.

8.1.2 Proyecto de preinversión.

Un proyecto de preinversión debe contener datos muy confiables en todos los aspectos físicos del proceso a seguir, así mismo debe ponerse especial atención en los aspectos económicos,

análisis del mercado, costo de producción y financiamiento. En esta etapa se define con precisión, lo que se va a producir, cómo se producirá, el calendario de la producción, se hará un análisis de mercado, se detectará las necesidades de mano de obra, etc. Durante esta etapa la empresa analiza las diferentes alternativas que tiene para llevar a cabo el proyecto no solo desde el punto de vista técnico sino también desde el punto de vista económico.

8.1.3 Realización condicionada.

Esta etapa solo se lleva a cabo en circunstancias especiales en las que la actividad que se va a realizar no es bien conocida y por lo tanto es necesario una especie de prueba piloto, esto es muy frecuente en los proyectos de desarrollo tecnológico en los que invariablemente se lleva a cabo un prototipo que permite adquirir el conocimiento necesario sobre la actividad para posteriormente llevarla a cabo conociendo los detalles necesarios.

8.1.4 Diseño o memoria definitiva del proyecto.

Si la etapa de preinversión tuvo una evaluación positiva se puede proceder a realizar la memoria definitiva del proyecto. Este documento es una ampliación del proyecto de preinversión, principalmente en su parte de ingeniería, en esta etapa se desarrolla la Ingeniería del Proyecto en todos sus aspectos, localización, planos de la obra civil, planos de las instalaciones, equipos y maquinaria, programas de construcciones. Así mismo, se determinan los costos del proyecto, el plan de financiamiento y si este presupone créditos se deben iniciar las gestiones para concertarlos.

8.1.5 Implantación.

Esta etapa corresponde a la realización física del proyecto, es decir la construcción, el desmonte, la siembra de pradera, la compra de ganado, de la maquinaria y equipo. En esta etapa se

lleva a cabo la inversión física y por ello se requiere que en las etapas previas se haya llegado a la decisión de que el proyecto es positivo.

8.1.6 Operación.

En esta etapa se da inicio a las actividades de operación es decir que ya se han terminado las actividades de planeación previas al inicio de la producción o la que constituya el objetivo de proyecto.

8.1.7 Abandono.

Esta etapa es la que con más frecuencia se olvida o bien cuando eso no sucede, suele elaborarse a la ligera; sin embargo esta etapa es importante ya que de ella dependen un buen número de elementos que puede inclusive llegar a alterar el contenido del proyecto mismo. Esta etapa es un elemento que nos permite fijar la vida útil del proyecto y calcular los valores de rescate de las diferentes inversiones contempladas en el mismo. (5)

8.2 Guía para la realización de un proyecto de financiamiento.

En el presente capítulo presentamos los formatos utilizados para la elaboración de una evaluación de un proyecto de financiamiento agropecuario. En el se definen los datos más relevantes que debe contener una evaluación para su análisis, revisión y dictamen, y para las necesidades operativas de las instituciones participantes, a fin de que los conceptos, cuadros y anexos que contiene el formato, sean requisitados adecuadamente y faciliten su análisis. Presentamos los formatos con la información básica que se requiere para su dictamen y autorización por las fuentes de descuento.

BANCO DE CREDITO RURAL DEL NORESTE, S. N. C.
INSITUTUCION DE BANCA DE DESARROLLO
EVALUACION DE UN PROYECTO DE FINANCIAMIENTO

I. DATOS GENERALES

311200/018/94

Monterrey	Anáhuac, N.L.	311200/018/94
1.2 SUCURSAL "A"	1.3 SUCURSAL "B"	1.1 NUMERO DE CONTROL
		OPA
19/04/94		1.4 PROGRAMA
1.5 FECHA DE SOLICITUD	1.6 TECNICO EVALUADOR	7/08/94
		1.7 FECHA DE VISITA
		1
1.8 NOMBRE DEL SOLICITANTE		1.8.1 NUM. SOCIOS
Conocido, Anáhuac, N.L.		
1.9 DOMICILIO DEL SOLICITANTE		
Sin nombre		
1.10 NOMBRE DEL RANCHO		
POBLACION DEL RANCHO		
Nuevo León	Anáhuac	Anáhuac
1.11 ESTADO	1.12 MUNICIPIO	1.13 POBLADO MAXIMO
Carretera a Don Martín a 34 km de Anáhuac N.L.		
1.14 VIA DE ACCESO AL RANCHO		
DESCRIPCION DEL RANCHO		
Gran Llanura Norteamericana	Bso (h') h x' (e')	400 mm
2.1 REGION FISIOGRAFICA	2.2 CLIMA	2.2.1 PRECIPITACION MEDIA ANUAL EN MM
Ganadería		1,040 - 60
2.3 CLASIFICACION DEL RANCHO POR ACTIVIDAD (ES) PRODUCTIVA (S)		2.4 SUPERFICIE TOTAL DEL RANCHO
1,040 - 00	04 - 00	00 - 00
2.4.1 SUPERFICIE APROVECHADA ACTUALMENTE	2.4.2 SUPERFICIE NO APROVECHABLE	2.4.3 SUPERFICIE POTENCIALMENTE APROVECHABLE

2.5 TOPOGRAFIA

AGOSTADERO CON ESCASO LOMERIO NO PRESENTANDO PROBLEMAS PARA EL TIPO DE EXPLOTACION. LOS TERRENOS DE RIEGO POR GRAVEDAD NO PRESENTAN PENDIENTES CONSIDERABLES QUE PUDIERAN AFECTAR EL MISMO

2.6 SURLOS.

CLAROS, PROFUNDOS, CON BUEN DRENAJE

2.7 INFORMACION COMPLEMENTARIA.

LA SUPERFICIE TOTAL SE INTEGRA POR :

960 - 00 HA DE AGOSTADERO

84 - 60 HA DE RIEGO

2.8 Tipos y fuentes de abastecimiento de alimentos

Forrajes

950 HA DE AGOSTADERO QUE CONTIENEN ESPECIES DE LA REGION

Granos y concentrados

30 HA DE ZACATE BERMUDA BAJO RIEGO POR GRAVEDAD.

2.9 Características de las construcciones, instalaciones, maquinaria y equipo

TIENE 14 KM DE CERCOS, 3 PRESAS MEDIANAS Y UN VEHICULO DE CAMPO, TODO FUNCIONAL Y EN BUENAS CONDICIONES.

2.10 Características del ganado

EL PIE DE CRIA ES CRUZA DE ANIMALES CRIOLLOS CON EUROPEOS DENOMINANDO LA RAZA HEREFORD, CHAROLAIS Y ESCASO CEBU EN BUENAS CONDICIONES DE REPRODUCCION

2.11 Prácticas de manejo

LAS PRACTICAS DE MANEJO QUE REALIZA LA EMPRESA SON LAS BASICAS REQUERIBLES COMO: PROGRAMACION DE LA EPOCA DE EMPADRE, PREVISION Y COMBATE DE ENFERMEDADES, DESPARISITACION INTERNA Y EXTERNA, SUPLEMENTACION ALIMENTICIA, ENTRE OTRAS.

2.12 Comercialización de los productos del rancho

A PUERTA DE CORRAL CON COMERCIANTES DE LA REGION PRINCIPALMENTE PIEDRAS NEGRAS COAHUILA Y NUEVO LAREDO, TAMAULIPAS.

2.13 RESUMEN DE ACTIVOS Y PASIVOS

PF-3

FECHA 22/06/84

	MONTO	%		MONTO	%
ACTIVO TOTAL 1/	<u>1,634,500.00</u>	<u>100</u>	PASIVO TOTAL 2/	<u>108,000.00</u>	<u>100</u>
CIRCULANTE	<u>64,500.00</u>	<u>4</u>	CORTO PLAZO	<u>18,000.00</u>	<u>17</u>
Efectivo	<u>7,000.00</u>		Acreedores Diversos	<u>18,000.00</u>	
Bancos			Préstamos de avío		
Doctos por cobrar					
Cuentas por cobrar					
Inventarios	<u>57,500.00</u>		MEDIANO PLAZO	<u>90,000.00</u>	<u>83</u>
			Préstamos refaccionarios	<u>90,000.00</u>	
SEMIFIJO	<u>113,000.00</u>	<u>7</u>	LARGO PLAZO	<u>0.00</u>	
Maquinaria y equipo	<u>8,000.00</u>				
Pie de cría	<u>90,000.00</u>				
Animales de trabajo	<u>15,000.00</u>				
FIJO	<u>1,457,000.00</u>	<u>89</u>	CREDITOS DIFERIDOS		
Terrenos	<u>1,457,000.00</u>		Cobros anticipados por ventas		
Construcciones					
Cultivos perennes					
DIFERIDO			ACTIVO MENOS PASIVO	<u>1,526,500.00</u>	
Erogaciones anticipadas					

1/ Detalle en Anexo 1

2/ Detalle anexo 2

2.13.1 INFORMACION ADICIONAL

MONTO

Activos del rancho ofrecidos en garantía:

SE OTORGA EN GARANTIA LOTE DE TERRENO RUSTICO DE 960 -00 HA ADYACENTES AL RIO SALADO Y 84 - 60 HA DE RIEGO.

VALOR TOTAL DE LA GARANTIA N\$ 1,045,000.00

Otras garantías

TOTAL GARANTIAS N\$ 1,045,000.00

Otros ingresos ajenos al rancho:

POR CONCEPTO DE SERVICIOS PROFESIONALES N\$10,000.00

Préstamos refaccionarios anteriores con recursos del Fondo de Garantía (Detalle en Anexo 3)

N\$ 120,000.00

LOS RECURSOS NATURALES DISPONIBLES COMO LA CAPACIDAD FORRAJERA PRINCIPALMENTE, SE ESTAN APROVECHANDO A UN 20 % DE SU CAPACIDAD ACTUAL YA QUE SE TIENE UN BAJO NUMERO DE GANADO BOVINO PARA PRODUCCION DE BECERROS POR LO TANTO ES NECESARIO TENER UNA MAYOR DENSIDAD DE GANADO.

3 PROYECTO DE DESARROLLO

3.1 Necesidades de inversión para mejorar la eficiencia en el uso de los recursos

SE REQUIEREN RECURSOS PARA INCREMENTAR EL NUMERO Y LA PRODUCCION DEL PIE DE CRIA ACTUAL ADEMAS DE OBRAS DE INFRAESTRUCTURA ENTRE OTRAS, LAS MAS FUNDAMENTALES Y QUE SE PLANTEAN EN ESTE PROYECTO EN EL FORMATO PF 5.

3.2 Necesidades de asistencia para mejorar la eficiencia en el uso de los recursos

LA EMPRESA CUENTA CON SERVICIOS TECNICOS PROPIOS YA QUE UN CONDESCENDIENTE DEL SOLICITANTE ES MEDICO VETERINARIO, TENIENDO UNA EXPERIENCIA DE MAS DE 15 AÑOS.

CLAVE	CONCEPTOS DE INVERSION	UMD.	COSTO UNITARIO	NO. DE UNID.	COSTO TOTAL
	RECURSOS CREDITOS				
	BOVINOS VIENTRE	CB	2,000.00	140	280,000.00
	BOVINOS SEMENTAL	CB	5,000.00	4	20,000.00
	SUBTOTAL				300,000.00
	RECURSOS PRODUCTOR				
	BOVINOS SEMENTAL	CB	5,000.00	2	10,000.00
	CNS. CORRAL DE MANEJO	UN	40,000.00	1	40,000.00
	CNS. CERCOS	KM	5,000.00	5	25,000.00
	SUTOTAL				75,000.00
	TOTAL PROYECTO				375,000.00

3.4 Ministraciones por etapa de desarrollo

CONCEPTO	MONTO (N\$)	FECHA	Etapas de Desarrollo		
			1o.	2o.	3o.
RECURSOS CREDITO	300,000.00	30/06/94	X		
RECURSOS PRODUCTOR	75,000.00	30/06/94	X		

3.5 Financiamientos (N\$)

OPA300,000.00CETES + 2

3.5.1 Programa

3.5.2 Monto del préstamo (N\$)

3.5.3 Tasa max. de int. al Prod. (%)

3.5.4 FUENTE DE RECURSOS	MONTO	Porcentaje
FIRA	240,000.00	64
BANRURAL	60,000.00	16
PRODUCTOR	75,000.00	20
TOTAL	375,000.00	100

3.6 PROYECCION DEL DESARROLLO DEL HATO

PF-6

CONCEPTO Y UNIDADES	VALOR UNITARIO	SITUACION ACTUAL	1	2	3	4	5	6 - 10
COMPOSICION DEL HATO								
VACAS (NUM)	2,000	42	181	163	144	157	162	162
VAQUEJAS (NUM)	2,000				34	28	22	22
NOVELLONAS (NUM)	1,500			35	29	23	23	23
BECEBUNAS (NUM)	400	14	63	57	50	55	56	56
RECTORIOS (NUM)	400	14	64	57	51	55	56	56
NOVELLOS DE 1 A 2 AÑOS (NUM)								
NOVELLOS DE 1 A 1 AÑOS (NUM)								
SEMENALES (NUM)	5,000	1	7	7	7	7	7	7
TOTAL CABEZAS (NUM)		71	315	319	315	325	326	326
UNIDADES ANIMAL (U.A.)		52	130	232	236	242	242	242
COMPRA DE GANADO								
			140					
VACAS (NUM)								
VAQUEJAS (NUM)								
NOVELLOS (NUM)								
SEMENALES (NUM)			6					
MORTALIDAD								
		1	4	3	4	4	3	3
ADULTOS (NUM)				1	1	1	1	1
CRIAS DEB. DEL DEB. (NUM)								
VENTAS								
VACAS DE DEB. (NUM)			14	16	17	19	19	19
VAQUEJAS (NUM)								
NOVELLOS (NUM)								
TOROS DE DEB. (NUM)								
Becerras		14	28	28	27	32	33	33
Becanos		14	64	57	51	55	56	56
DATOS DE PRODUCCION								
SUPLENTE DE PASTIZOS (ha)	1,010	1,010	1,010	1,010	1,010	1,010	1,010	1,010
CAPACIDAD DE CARGA ANIMAL (UAA)	253	253	253	253	253	253	253	253
CRIAS DESTETADAS (%)			70	70	70	70	70	70
MORTALIDAD ADULTOS (%)			2	2	2	2	2	2
MORT. CRIAS DEB. DEL DEB. (%)			3	3	3	3	3	3
DEB. DE VACAS (%)			8	10	12	12	12	12

NOTAS:

GANADO BOVINO PRODUCTOR DE CARNE

2.8 CUADRO AUXILIAR

2.13 RECURSOS FORRAJEROS DEL RANCHO ACTUALES Y POTENCIALES.

	ACTUAL		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
	CARGA		CARGA		CARGA		CARGA	
	HA.	U.A.A.	HA.	U.A.A.	HA.	U.A.A.	HA.	U.A.A.
1. TERRENOS DE AGOSTADERO	950	79.16	950	79.16	950	79.16	950	79.16
2. PRADERA DE BERMUDA	30	90.00	30	90.00	30	90.00	30	90.00
3. SORGO FORRAJERO	30	84.00	30	84.00	30	84.00	30	84.00
S U B - T O T A L :	1010	253.16	1010.00	253.16	1010	253.16	1010	253.16

2.14 OTRAS DE FORRAJES AJENAS AL RANCHO

T O T A L : -	1010	253.16	1010	253.16	1010	253.16	1010	253.16

OBSERVACIONES:

El consumo de materia seca requerido por 1 U.A.A se basa en los siguientes promedios: peso medio = 450 kg, consumo diario promedio de 13.5 kg, consumo anual = 4,928 kg.

1. La superficie de agostadero contiene las siguientes especies dominantes (nombres comunes) cenizo, huajillo chaparro prieto, mezquite, y zacate toboso. Se considera una producción de Materia Seca de 460 kg porque se requiere 10 ha/u.a.a. y como margen de apoyo se consideran 12 ha/u.a.a.

2. El zacate bermuda bajo riego se considera con una producción de materia seca equivalente a 15,000 kg/ha suficientes para el sostenimiento de 3 u.a.a.

3. El sorgo forrajero bajo riego se considera con una producción de materia seca equivalente a 14,000 kg de Materia Seca suficiente para 2.8 u.a.a.

Desglose de los costos de venta de sueros y vacunas.

Producto	Precio de venta (N\$)	Costo unitario por bovino (N\$)
Vacuna triple 50 cb.	18.50	0.37
Vermifin ADE 20 cb.	35.00	1.75
Neguvon 500 c.c. 15 c.c./cb.	44.80	1.32
Antibióticos	11.30	11.30
Azul de metileno	2.50	2.50
Sueros	16.00	1.60
Baytical 40 ml/ cb 1 lt.	10.40	4.16
Total	138.50	22.00

Costos de mantenimiento de praderas.

Bermuda de riego		Fertilización
Costo/ha.	N\$	
Rastreo	50	
Riego	80	200 kg. de urea/ha (0.90/kg.) = 180
fertilización	252	120 kg. de 33-00-00 (0.60/kg.) = 72
Costo total.	382	
Costo total /30 ha.	11,460.00	

Sorgo forrajero de riego, costos de implantación.

Barbecho	80
Rastra	80
Semilla	120
Siembra	50
Escarda	40
Corte y empaque	120
Costo total	490
Costo total /30 ha.	14700

Nota: La maquinaria agrícola es propia de un pariente directo del solicitante cuya empresa se encuentra adyacente por lo tanto los costos de maquila son mas económicos.

PROYECCION DE LAS VENTAS Y DE LOS COSTOS DE OPERACION.

PF - 7

CONCEPTO	SITUACION ACTUAL	A Ñ O S					
		1	2	3	4	5	6 - 10
VENTAS:-							
VACAS DE DESECHO	0.00	19,992.00	22,848.00	24,276.00	27,132.00	27,132.00	27,132.00
BECERROS	16,632.00	76,032.00	67,716.00	60,588.00	65,340.00	66,528.00	66,528.00
BECERRAS	15,120.00	30,240.00	30,240.00	29,160.00	34,560.00	35,640.00	35,640.00
INDEMICACIONES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOROS DE DESECHO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL :-	31,752.00	126,264.00	120,804.00	114,024.00	127,032.00	129,300.00	129,300.00
COSTOS DE OPERACION:-							
SEGURO GANADERO	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SUPL. ALIMENTICIA	2,480.00	2,508.00	2,545.00	2,612.00	2,614.00	2,614.00	2,614.00
SUEROS Y VACUNAS	946.00	4,136.00	3,740.00	4,070.00	4,224.00	4,202.00	4,202.00
SORGO FORRAJERO	0.00	14,700.00	14,700.00	14,700.00	14,700.00	14,700.00	14,700.00
SUELDOS Y SALARIOS	0.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00
MTTO. INSTALACIONES	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00
MTTO. PREDERAS	11,460.00	11,460.00	11,460.00	11,460.00	11,460.00	11,460.00	11,460.00
TOTAL :-	17,386.00	44,304.00	43,945.00	44,342.00	44,498.00	44,476.00	44,476.00

NOTAS :-

3.2. PROYECCION FINANCIERA

CONCEPTO	SITUACION ACTUAL	AÑOS																		
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10									
INGRESOS EN EFECTIVO																				
VENTAS/TOTALES	31,752	126,264	120,804	114,024	127,032	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300
Préstamos refinanciados		300,000																		
Otros depósitos		75,000																		
A. Ingresos totales	31,752	501,264	120,804	114,024	127,032	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300	129,300
EGRESOS EN EFECTIVO																				
Ingresos con retención del productor		75,000																		
Inversión con el préstamo		300,000																		
Costos de operación	15,468	44,276	43,908	44,275	44,486	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476
B. Egresos totales	15,468	419,276	43,908	44,275	44,496	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476	44,476
C. SALDO (A-B)	16,286	81,988	76,896	69,749	82,536	82,824	82,824	82,824	82,824	82,824	82,824	82,824	82,824	82,824	82,824	82,824	82,824	82,824	82,824	82,824
PAGO DE INTERESES																				
Préstamos de año ()																				
Préstamos refic. proyectado ()		45,000	57,500	55,000	54,500	51,000	44,500	44,500	44,500	44,500	44,500	38,500	38,500	31,500	31,500	23,000	23,000	23,000	23,000	12,600
Otros obligaciones ()																				
D. Total pago de intereses		45,000	57,500	55,000	54,500	51,000	44,500	44,500	44,500	44,500	44,500	38,500	38,500	31,500	31,500	23,000	23,000	23,000	23,000	12,600
E. SALDO (C-B)	16,286	36,988	19,396	14,749	28,036	33,824	40,324	40,324	40,324	40,324	40,324	46,324	46,324	53,324	53,324	61,824	61,824	61,824	61,824	72,224
AMORTIZACIONES DEL PRINCIPAL DE LOS PRESTAMOS A MEDIANO Y/O LARGO PLAZO																				
Préstamos proyectado		12,000	11,000	6,000	20,000	25,000	31,000	31,000	31,000	31,000	31,000	36,500	36,500	43,200	43,200	52,000	52,000	52,000	52,000	63,300
Préstamos anteriores		12,000	11,000	6,000	20,000	25,000	31,000	31,000	31,000	31,000	31,000	36,500	36,500	43,200	43,200	52,000	52,000	52,000	52,000	63,300
F. Total amortizaciones		24,000	22,000	12,000	40,000	50,000	62,000	62,000	62,000	62,000	62,000	73,000	73,000	86,400	86,400	104,000	104,000	104,000	104,000	126,600
G. SALDO (E-F)	16,286	12,988	7,396	4,749	8,036	8,824	8,324	8,324	8,324	8,324	8,324	9,824	9,824	10,124	10,124	9,824	9,824	9,824	9,824	8,924
E. GASTOS FAMILIARES	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000
I. OTROS INGRESOS AJENOS	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000

NOTAS:

Cálculo de la Relación beneficio / Costo

(Miles de nuevos pesos)

Año	Beneficio	Costo	Tasa al 25 %	Beneficio actualizado	Costo actualizado
1	126,264	15,466	0.83	105,177	12,883
2	120,804	419,276	0.69	83,837	290,977
3	114,024	43,908	0.57	65,905	25,378
4	127,032	44,275	0.48	61,229	21,340
5	129,300	44,496	0.40	51,978	17,887
6	129,300	44,476	0.33	43,315	14,899
7	129,300	44,476	0.27	36,074	12,408
8	129,300	44,476	0.23	30,126	10,362
9	129,300	44,476	0.19	25,080	8,628
10	129,300	44,476	0.16	20,946	7,205

Total 536,677 421,972

Relación beneficio / costo: 1.24

Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)

(Miles de nuevos pesos)

Año	Beneficio	Costo	*B - C	Factor actual	B - C actual
1	126,264	15,466	110,798	0.83	92,294
2	120,804	419,276	(298,472)	0.69	(207,139)
3	114,024	43,908	70,116	0.57	40,527
4	127,032	44,275	82,752	0.48	39,888
5	129,300	44,496	84,804	0.40	34,091
6	129,300	44,476	84,824	0.33	24,416
7	129,300	44,476	84,824	0.27	23,665
8	129,300	44,476	84,824	0.23	19,763
9	129,300	44,476	84,824	0.19	16,455
10	129,300	44,476	84,824	0.16	13,741

Total VAN 101,705

*B - C : beneficios menos costos

Cálculo de la Tasa interna de rentabilidad (TIR)

(Miles de nuevos pesos)

Año	Flujo de efectivo	Factor al 20%	Flujo actual	Factor al 25%	Valor actual
1	(338,108)	0.83	(280,967)	0.79	(268,810)
2	60,798	0.69	41,950	0.63	38,667
3	523,096	0.57	30,424	0.50	26,919
4	66,471	0.47	31,640	0.40	26,854
5	66,250	0.39	26,168	0.32	21,332
6	68,538	0.32	22,480	0.25	17,614
7	68,538	0.27	18,642	0.20	14,050
8	68,538	0.22	15,489	0.16	11,240
9	68,538	0.18	12,885	0.13	8,978
10	517,714	0.15	358,714	0.10	53,842

Suma 277,427 (50,311)

TIR = 24.61%

CONCLUSIONES Y DICTAMEN

4.1 CONCLUSIONES

LA TASA DE INTERES DEL PRESENTE PROYECTO ES CETES + 2. EL INTERES ES CAPITALIZABLE Y SE FINANCIARA CON EL FIRA. SE CONSIDERA TECNICA Y FINANCIERAMENTE VIABLE EL PRESENTE PROYECTO

4.2 Características Operativas

OPA	N\$ 300,000.00	80%
4.2.1. Plazo del Proyecto	4.2.2. Plazo del Proyecto	4.2.3. Proporción máxima de abono
CETES + 2	09 - 09	0 - 0
4.2.4. Tasa máxima de interés al Proveedor	4.2.5. Plazo de recuperación	4.2.6. Años de gracia

4.3. Tabla de amortización

FECHA	SALDO	AMORTIZACIÓN	INTERESES	PAGO TOTAL
30/12/95	300,000	12,000	45,000	57,000
30/12/96	288,000	11,000	57,500	68,500
30/12/97	277,000	6,000	55,000	61,000
30/12/98	271,000	20,000	54,500	74,500
30/12/99	251,000	25,000	51,000	76,000
30/12/00	226,000	31,000	44,500	75,500
30/12/01	195,000	36,500	38,500	75,000
30/12/02	158,000	43,200	31,500	74,700
30/12/03	115,300	52,000	23,000	75,000
30/12/04	63,300	63,300	12,600	75,900
TOTAL:-		300,000	413,100	713,100

22/08/94

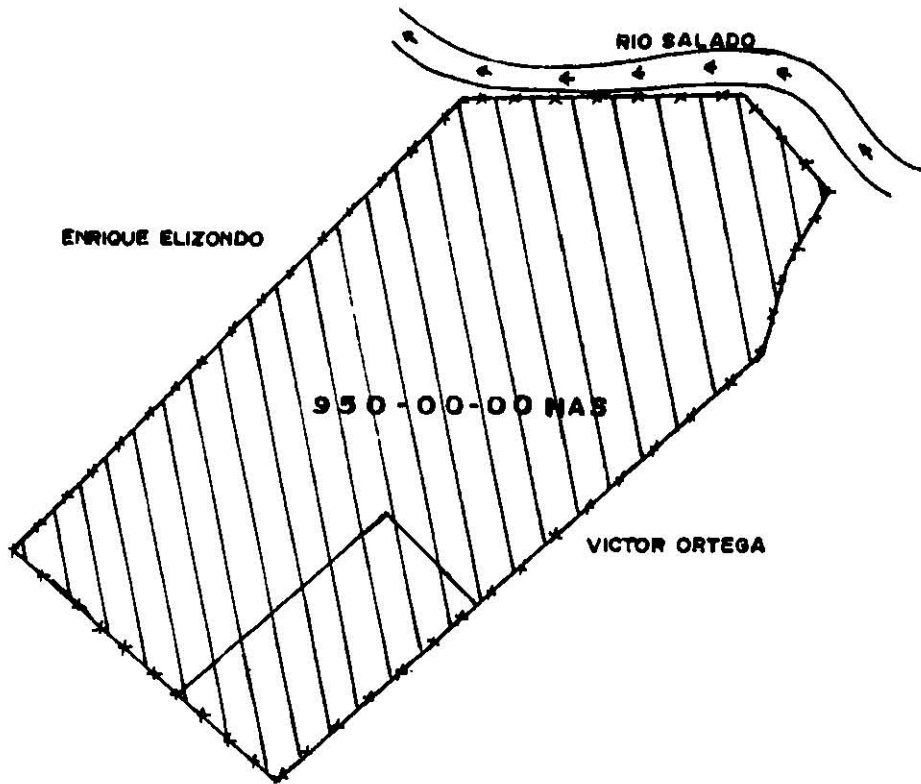
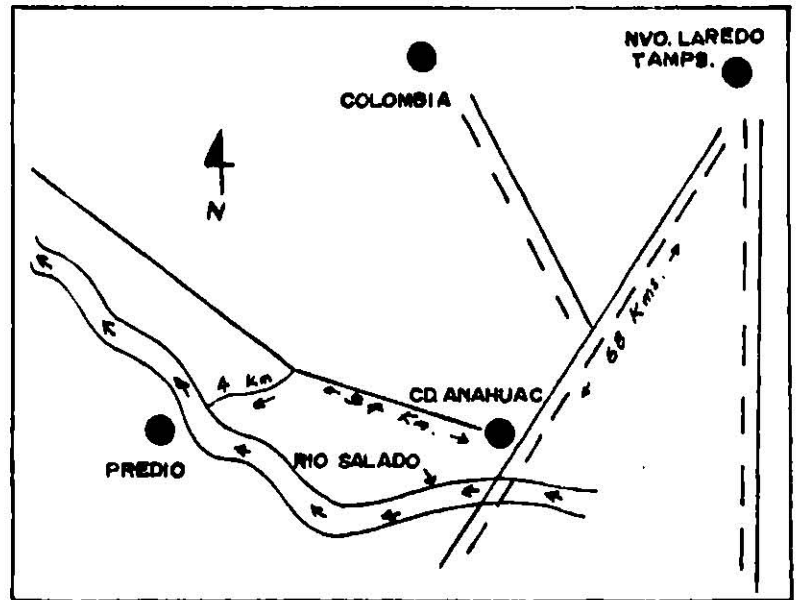
4.3. FECHA DE EVALUACION

4.4 TECNICO EVALUADOR - CLAVE

4.5 DICTAMEN

OPINION	OFICINA	TECNICOS	CLAVE	FECHA

CROQUIS DE LOCALIZACION



SIGNOS CONVENCIONALES

- CANAL
- CARRETERA
- CAMINO DE TERRACERIA
- CAMINO PRIVADO
- LINDERO
- CERCO INTERNO
- RIO
- ARROYO

- LAGO O REPRESA
- FERROCARRIL
- TUBERIA
- PANTANO
- PRESA
- MANANTIAL
- POZO
- POZO Y BOMBA

- POZO Y VELETA
- TANQUE DE ALMACENAMIENTO
- SILO
- CASA
- CORRAL
- CORRAL CON BAÑO GARRARATICIDA
- BEBEDERO

DESCRIPCION DE LOS ACTIVOS DEL RANCHO

Anexo 1

(Valores en miles de pesos)

Fecha

PF-13

CONCEPTO	Unidad	Valor Unitario	Núm. de Unidades	VALOR TOTAL
CIRCULANTE:				
EFFECTIVO	UN	7,000	1	7,000
INVENTARIO	UN	57,500	1	57,500
SUBTOTAL				64,500
SEMIFIJO:				
VEHICULO DE CAMPO	UN	8,000	1	8,000
BOVINOS VIENTRE	UN	2,000	40	80,000
BOVINOS SEMENTAL	UN	5,000	2	10,000
GANADO CABALLAR	UN	1,500	10	15,000
SUBTOTAL:				113,000
FIJO:				
SUPERFICIE AGRICOLA DE RIEGO	HA	4,000	61	244,000
SUPERFICIE DE AGOSTADERO	HA	1,100	950	1,045,000
PRAIDERS DE RIEGO	HA	5,000	33.6	168,000
SUBTOTAL				1,457,000
TOTAL DE ACTIVOS				1 634 500

DESCRIPCION DE LOS PASIVOS DEL RANCHO

(Valores en miles de pesos)

Año 2

Fecha

PF-14

ACREEDOR	Monto Total del Adeudo	CONCEPTO	VENCIMIENTOS	
			Fecha	Monto
CORTO PLAZO BANAMEX	18,000	CREDITO HIPOTECARIO	31-12-94	18,000
LARGO PLAZO BANAMEX	90,000	CREDITO HIPOTECARIO	31-12-05	90,000
		TOTAL PASIVOS		108,000

8.3 Indicadores financiero utilizados para determinar la viabilidad de un proyecto.

8.3.1 Valor del dinero en el tiempo.

Las estimaciones que se hacen en un proyecto, generalmente, se laboran a valores constantes, es decir sin considerar la inflación. Por lo tanto un peso en una fecha determinada tiene el mismo poder adquisitivo que un peso años después. No obstante que se manejan valores constantes, se le asigna un valor diferente al dinero a través del tiempo. Por lo tanto al tenerse un flujo de dinero en diferentes épocas para que pueda ser sumado debiera ser actualizado. Esta actualización utiliza la formula siguiente:

$$FA = VA = \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(1+i)^t}$$

Donde:

FA = VA = Valor actual del flujo o factor de actualización.

Ft = Valor del flujo en el año t - ésimo.

i = Tasa de actualización.

t = Año correspondiente.

La formula se puede reexpresar de la siguiente manera:

$$FA = VA = \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(1+i)^t}$$

De esta manera se multiplica el flujo por $1 / (1 + i)$, al cual se le llama factor de actualización.

Como ejemplo se puede tomar un factor de actualización del 12 % por lo que $i = 0.12$ los factores de actualización del año cero al cinco son:

Año	Factor de actualización	Flujo	flujo actualizado
0	1.000000	100	100
1	0.892857	250	223
2	0.797194	300	239
3	0.711780	400	285
4	0.635518	400	254
5	0.567427	400	227

Cada uno de estos factores se multiplica por el flujo que se ha obtenido en el año correspondiente y se actualiza. De esta manera se puede sumar el flujo una vez actualizado.

El factor de actualización en el año cero siempre sera igual a uno. Esto se debe a que no se requiere actualizar una cantidad que se encuentra en el momento que se está evaluando, por lo que se multiplica por uno.

El factor de actualización es necesario conocer su forma de calcularse ya que se utiliza para el cálculo de los indicadores financieros, estos son; Relación beneficio costo, Valor actual neto y Tasa interna de retorno.

8.3.2 Relación beneficio costo.

La relación beneficio costo es un indicador financiero que se define como la razón de la suma de los beneficios actualizados entre la suma de los costos actualizados. Como cualquier razón financiera sirve para comparar dos cantidades. La formula matemática para su calculo es la siguiente:

$$RBC = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}}$$

Donde:

RBC = Relación beneficio costo.

Bt = Beneficio del año t-ésimo.

Ct = Costo del año t-ésimo.

i = Tasa de actualización.

n = Horizonte del proyecto.

Como ejemplo tomaremos el flujo de ingresos y egresos del proyecto de financiamiento presentado en el punto 8.2 del presente trabajo. Presentando a continuación el cálculo de la relación beneficio costo.

Cálculo de la Relación beneficio / Costo

(Miles de nuevos pesos)

Año	Beneficio	Costo	Tasa al 25 %	Beneficio actualizado	Costo actualizado
1	126,264	15,466	0.83	105,177	12,883
2	120,804	419,276	0.69	83,837	290,977
3	114,024	43,908	0.57	65,905	25,378
4	127,032	44,275	0.48	61,229	21,340
5	129,300	44,496	0.40	51,978	17,887
6	129,300	44,476	0.33	43,315	14,899
7	129,300	44,476	0.27	36,074	12,408
8	129,300	44,476	0.23	30,126	10,362
9	129,300	44,476	0.19	25,080	8,628
10	129,300	44,476	0.16	20,946	7,205

Total 536,677 421,972

Relación beneficio / costo: 1.24

Cuando este indicador es menor que uno quiere decir que los beneficios actualizados son menores que los costos actualizados, por lo que el proyecto debe considerarse como negativo; y si es mayor a la unidad, el proyecto es positivo

8.3.3 Valor actual neto.

El valor actual neto es uno de los indicadores que más información aporta en la evaluación de proyectos. Se definen como la suma de los flujos actualizados. Un flujo determina la diferencia de los beneficios menos los costos que se van a generar en un proyecto, por lo que después de actualizarlos a una tasa, se suman. Este valor indica la cantidad de dinero que va a generar el proyecto.

Su formula matemática es:

$$VAN = \sum_{t=0}^n \frac{F_t}{(1+i)^t}$$

Donde:

VAN = Valor actual neto.

F_t = Beneficio del año t-ésimo.

i = Tasa de actualización.

n = Horizonte del proyecto.

Para su cálculo primero se obtiene el flujo con la diferencia de los beneficios menos costo; posteriormente se actualiza este último; y finalmente se suman todos los flujos actualizados. Presentamos a continuación como ejemplo el mismo flujo utilizado en el punto 8.2.

Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)

(Miles de nuevos pesos)

Año	Beneficio	Costo	*B - C	Factor actual	B - C actual
1	126,264	15,466	110,798	0.83	92,294
2	120,804	419,276	(298,472)	0.69	(207,139)
3	114,024	43,908	70,116	0.57	40,527
4	127,032	44,275	82,752	0.48	39,888
5	129,300	44,496	84,804	0.40	34,091
6	129,300	44,476	84,824	0.33	24,416
7	129,300	44,476	84,824	0.27	23,665
8	129,300	44,476	84,824	0.23	19,763
9	129,300	44,476	84,824	0.19	16,455
10	129,300	44,476	84,824	0.16	13,741

Total VAN 101,705

*B - C : beneficios menos costos

La interpretación de este indicador es la cantidad de dinero que genera el proyecto después de haber pagado como costo de capital una tasa determinada (tasa de actualización).

La regla de aceptabilidad es que si el VAN es igual o mayor que cero, el proyecto se considera positivo.

8.3.4 Tasa interna de rentabilidad.

La tasa interna es aquella que hace el valor actual neto de un flujo de ingresos igual a cero.

$$0 = \sum_{t=0}^n \frac{F_t}{(1+i)^t}$$

La tasa de actualización (i) que haga este flujo igual a cero, es la tasa interna de rentabilidad. Este valor no se puede despejar por lo que se tiene que encontrar de una forma alternativa. Es decir por ensayo y error.

Esta búsqueda debe hacerse mediante cierto criterio. El valor de cero se encuentra entre un valor positivo y uno negativo, por lo que se va cambiando la tasa de actualización hasta encontrar una que haga el flujo actualizado positivo y otro negativo. La tasa interna estará entre estas dos tasas. Al aumentar la tasa de actualización el valor disminuye, por lo que si se tiene un positivo es necesario aumentar hasta llegar a uno negativo.

Como ejemplo presentamos el flujo efectivo del formato PF.10, de la evaluación de financiamiento presentado en el punto 8.2.

Cálculo de la Tasa interna de rentabilidad (TIR)

(Miles de nuevos pesos)

Año	Flujo de efectivo	Factor al 20%	Flujo actual	Factor al 25%	Valor actual
1	(338,108)	0.83	(280,967)	0.79	(268,810)
2	60,798	0.69	41,950	0.63	38,667
3	523,096	0.57	30,424	0.50	26,919
4	66,471	0.47	31,640	0.40	26,854
5	66,250	0.39	26,168	0.32	21,332
6	68,538	0.32	22,480	0.25	17,614
7	68,538	0.27	18,642	0.20	14,050
8	68,538	0.22	15,489	0.16	11,240
9	68,538	0.18	12,885	0.13	8,978
10	517,714	0.15	358,714	0.10	53,842

Suma

277,427

(50,311)

TIR = 24.61%

Cuando se sabe que la tasa de rentabilidad se encuentra entre dos tasas, existe una fórmula para interpolar, la cual requiere dos condiciones para su uso.

- a) Tener una tasa de actualización que haga el flujo positivo y otra que lo haga negativo.
- b) Que la diferencia entre las tasas sea menor o igual a cinco puntos porcentuales.

La fórmula para obtenerse es la siguiente:

$$TIR = TB + (TA - TB) \left[\frac{VATB}{VATB + |VATA|} \right]$$

Donde:

TIR = Valor aproximado de la tasa interna de rentabilidad.

TB = Valor de la tasa baja.

TA = Valor de la tasa alta.

VATB = Valor actual de la tasa baja.

VATA = Valor actual de la tasa alta (siempre va en valor absoluto).

Por lo tanto:

$$TIR = 20.38 + (25.38 - 20.38) \left[\frac{277,427.4}{277,427.4 + |50311|} \right]$$

$$TIR = 20.38 + (5) (0.8464903)$$

$$TIR = 24.61$$

La tasa interna de rentabilidad es de aproximadamente el 24 %.

Se considera aceptable a la TIR resultante si es mayor que la tasa a la cual se amortiza el proyecto.

(5)

8.4 Crítica a los sistemas de evaluación.

Todo tipo de crédito otorgado por la institución debe de cumplir con los mismos requisitos como son: que sea viable técnica y financieramente, que el productor cuente con amplia experiencia, y que además tenga solvencia moral y económica y que las garantías otorgadas a la institución sean hipotecadas y gravadas en primer término con la institución.

Cuando se tiene toda la documentación que acredite la personalidad jurídica del solicitante de crédito, se atiende la solicitud de crédito por lo que es necesario realizar una visita a la empresa para la toma de datos de campo necesarios para realizar el análisis del crédito, verificando la información obtenida con las diversas fuentes financieras y con la propia institución.

Al efectuarse la evaluación técnica y financiera, algunos proyectos solicitados resultan con baja capacidad de pago para cubrir sus compromisos, por lo que se efectúa un análisis de sensibilidad a la evaluación es decir proyectar las mismas ventas e incrementar los costos actuales un 5 y 10 % y viceversa. Si el proyecto no es viable se le notifica por escrito al cliente.

En el caso de que el solicitante de crédito sea recomendado se le da el mismo trámite a su solicitud de crédito. Solo a la clientela preferencial de la institución se le da un trámite mas rápido en la atención de su crédito ya que han mostrado buenos antecedentes crediticio siendo siempre puntual con sus obligaciones.

9.0 SITUACION CREDITICIA DE LA SUCURSAL BANCARIA ANÁHUAC, N. L.

El área de influencia de la sucursal comprende una extensión total de 1,542,720 Ha., las cuales según su uso potencial se dividen de la siguiente manera:

Total	agricola	ganadera	forestal	otras
1,542,720	69,256	1,405,225	20,271	47,938

Dentro del área de operación se ubican 63 ejidos, con 3,176 ejidatarios dotados de 212,062 hectareas. Actualmente son atendidos 28 ejidos con 983 integrantes, quedando por ser promocionado el crédito en 35 ejidos con 2,193 integrantes. Sin embargo alguno de ellos son atendidos por la banca comercial. En el caso de acreditados de la pequeña propiedad son atendidos en promedio 640 agricultores cada ciclo agrícola por esta sucursal.

La sucursal bancaria Anáhuac viendo la oportunidad de incrementar su universo de sujetos de crédito del sector social y pequeña propiedad ha promocionado el apoyo crediticio en otros municipios fuera de su zona de operación como son Salinas Victoria, Nuevo León, Candela, Hidalgo y Juárez en el estado de Coahuila, debido a que por su posición geográfica, es más factible y cómodo para el sujeto de crédito que se atiende en esta sucursal.

Se logró apoyar a 5 ejidos del municipio de Salinas Victoria, aprovechando que la sucursal Monterrey no operaba créditos, esto ocurrió en el año de 1991, apoyando en forma individual

créditos refaccionarios individuales bovinos - leche a 140 beneficiarios por un monto de N\$ 6,630,000.00 Sin embargo debido a la apertura de nueva cuenta de la sucursal bancaria Monterrey, en 1992, se transfirieron estos acreditados para su atención a la sucursal Monterrey, Nuevo León.

Hasta el ciclo agrícola O. I. 87/88 la sucursal bancaria operaba cultivos en superficie de temporal que por su índice de siniestralidad fueron determinadas como no asegurables, lo cual ocasionó el no poder seguir operándolas, presentándose la opción para los agricultores de hacer un cambio en el uso del suelo o pasar a ser atendidos por otras dependencias con atención al agro en superficies de temporal y superficies de bajo potencial productivo.

Otro factor que afectó, son los índices de siniestralidad determinados por compañías aseguradoras, sacados de estadísticas de producción falseada por inspectores de campo y productores quedando fuera de aseguramiento algunos sujetos y por lo tanto fuera de operación.

Concretamente después de que se han realizado una serie de ajustes de superficie no habilitada por alta siniestralidad (temporal) y selección de sujetos, podemos decir que el área agrícola se concreta al municipio de Anáhuac, Nuevo León., dentro del distrito de riego 004 "Don Martín", existiendo pequeñas superficies agrícolas en los municipios de Nuevo Laredo, Lampazos de Naranjo y Villaldama.

Dentro del municipio de Anáhuac, N. L. se tienen en total 42,474 Ha. agrícolas , de las cuales en total se tienen 28,000ha de riego. La superficie habilitada por la sucursal Banrural es de 11,500 ,correspondiendo 9,750 ha al sector pequeña propiedad y 1,800ha al sector ejidal, el resto de la superficie se siembra con recursos de otros bancos 5,800 ha y con recursos de los agricultores 3,300ha .

La superficie habilitada por nuestra sucursal, corresponde a la clientela habitual, que opera crédito año tras año y clientela habitual que lo hace alternadamente.

La superficie que no corresponde a ningún rubro (7,400 ha) corresponde a la superficie que no se siembra, que esta enmontada y es usada como agostadero, o bien, que está establecida con praderas y es usada para el pastoreo del ganado.

Para la superficie descrita, la sucursal ha financiado principalmente cultivos básicos como son: trigo, sorgo, maíz y frijol.

Dentro de la ganadería, en el sector ejidal se tiene un total de 212,775 Ha. de las que 5,772 ha. corresponden a superficie agrícola de riego, 10,189 Ha. a superficie agrícola de temporal y 196,824 de superficie de agostadero.

9.1 Créditos de avío.

Se detallan los últimos 5 años de operación de la sucursal bancaria ya que es el período que tengo laborando en la institución (1990-1995).

Ciclo	Superficie	Cultivos basicos	Cultivos ganaderos	Número de
	Agrícola (ha)	N\$	N\$	beneficiados
O.I. 89/90	6,961	4.724,132	0	590
P.V. 90/90	217	68,373	225,710	13
O.I. 90/91	6,023	6,474,900	0	580
P.V. 91/91	387	128,185	363,966	12
O.I. 91/92	8,000	9,017,000	0	630
P.V. 92/92	631	1,020,000	21,000	27
O.I. 92/93	8,000	10,734,000	114,000	652
P.V. 93/93	112	57,000	127,000	15
O.I. 93/94	7,682	13,477,000	351,000	648
P.V. 94/94	269	390,000	157,000	18
O.I. 94/95	3,144	4,511,000	370,000	210
Totales	41,426	50,601,590	1,729,676	3,395

De los créditos señalados, el monto de los cultivos básicos corresponde a las líneas de maíz, trigo, sorgo grano y frijol; del monto de cultivos ganaderos corresponden a las líneas de Ryee grass y sorgo forrajero.

Hasta el año de 1989, la sucursal operó con créditos para apoyar la producción del sorgo grano ya que fue liberado su precio de garantía; por lo que ya no fue una actividad redituable. Por lo tanto los agricultores siguieron sembrando los cultivos de maíz y trigo los cuales siguieron conservando aún los precios de garantía por lo tanto son más redituables que el sorgo.

En el caso del cultivo de trigo en estos últimos 5 años, se han presentado en la región siniestros, como heladas, vientos huracanados acompañados de lluvias torrenciales en la etapa próxima a cosechar, así como granizadas, esto ha ocasionado que este cultivo se haya dejado de sembrarse en forma considerable, y en su lugar los agricultores han optado por la siembra del maíz que ha tenido menos problemas y una producción arriba del promedio de la región. A lo anterior se agrega el problema de la escasez de agua en la presa "Don Martín", la cual es la fuente de agua del distrito de riego. Por lo tanto en este ciclo agrícola 94/95 se autorizó solamente el apoyo crediticio para la siembra del cultivo de maíz por ser el cultivo más redituable y de menor riesgo en los últimos 5 años.

El cultivo del maíz ha tenido menos problemas de siniestros y sus rendimientos han alcanzado una producción media de 4.0 Ton/Ha. en los últimos años. Por lo tanto en este ciclo agrícola 94/95 debido al problema de la escasez de agua se autorizaron sembrar solamente 3.0 ha. por derecho de agua. El problema de la escasez de agua se empezó a presentar desde el año de 1993 debido a la ausencia de lluvias en la cuenca hidrológica donde se ubica la presa "Don

Martín". Por lo tanto en el ciclo agrícola 93/94 se autorizaron solamente 12.00 ha. por derecho de agua.

En este ciclo agrícola (94/95) serán sembradas 6,000 Ha. de las cuales el 90 % de la superficie será establecida de maíz; de esta superficie 3,144 Ha. se han habilitado por la Sucursal Bancaria Anáhuac, N. L.

Así mismo la sucursal ha otorgado créditos de avío ganadero becerros de engorda en los siguientes ciclos.

Ciclo	Monto	beneficiario
92/92	6,247,000	19
93/93	9,394,000	23
94/94	6,979,000	21
Totales	22,620,000	63

En el ciclo 95/95 el otorgamiento de créditos de avío ganadero se ha dejado de operar ya que la clientela de la sucursal opera financiamientos en dólares americanos, por los problemas económicos actuales que vive el país y el desconocimiento hasta este momento de las nuevas políticas que impondrán las fuentes financieras para la operación de este tipo de crédito.

9.2 Créditos refaccionarios.

Se detallan los últimos 5 años de operación en los cuales se han habilitado créditos refaccionarios de maquinaria agrícola, construcciones, ganado de las especies de: bovinos, caprinos y ovinos.

Ciclo	Monto habilitado	Beneficiarios	Ganadería (%)	Agrícola (%)
1990	\$ 1,464,000	32	75	25
1991	5,680,000	167	92	8
1992	23,144,188	144	94	6
1993	18,474,476	80	81	11
1994	4,937,672	26	96	5
1995	3,560,000	15	100	0
Totales	\$57,260,336	464	538	55

En el año de 1990, 1991 y 1992; la fuente de financiamiento fue FICART la cual ya desapareció.

De 1993 a la fecha las principales fuentes de financiamiento ha sido FIRA y BANCOMEXT.

En 1990 la principal actividad apoyada fue ganado bovino-carne.

En 1991 la principal actividad apoyada fue ganado bovino-leche. y de 1992 a la fecha la principal fuente de financiamiento ha sido el ganado bovino-carne

10.- CONCLUSIONES .

El presente documento pretende servir de base para aquellos alumnos que vayan a desempeñarse una vez que terminen sus estudios de Ingeniería en alguna institución financiera de nuestro país. Así mismo para aquellos alumnos que deseen conocer la operación del crédito rural.

En él, se detallan las principales características de lo que es una sucursal bancaria dedicada a la atención del sector agropecuario caso, Banrural Anáhuac, Nuevo León, también se presenta su mecánica operativa del crédito y la manera para la formulación de un proyecto.

Por otra parte, en el tiempo que he permanecido en esta Institución Bancaria desde 1990 se han presentado modificaciones en su forma de operación del crédito, por lo que el presente trabajo muestra la forma de operación vigente hasta este momento, presentando las siguientes conclusiones Sistema Banrural en el otorgamiento de créditos agropecuarios, caso específico Sucursal Bancaria Anáhuac, Nuevo León.

1.- El otorgamiento del crédito actualmente es para empresas con potencial productivo que tengan solvencia moral ,solvencia económica y que presenten garantías hipotecarias.

2.- La operación de créditos agropecuarios es destinado a productores de bajos ingresos con ingreso neto anual de la empresa hasta 1,000 veces el salario mínimo regional,recibiendo una tasa de interés preferencial; otros tipos de productores con ingreso neto anual de la empresa de 1,001 hasta 3,000 veces el salario mínimo regional recibiendo una tasa de interés mayor por crédito. Lo anterior con recursos que se obtienen de la fuente financiera Banco de Mexico - FIRA.

3.- Anteriormente el Sistema Banrural tenía una propia fuente financiera FICART (Fideicomisos para créditos en áreas de riego y temporal) la cual atendía a todo tipo de productores sin tomar en cuenta el ingreso neto de la empresa. Al cerrar su operación FICART en diciembre de 1992, los créditos que se otorgan al sector rural son con recursos principalmente del FIRA pero con la limitante de que no se pueden otorgar créditos mayores a \$300,000 por proyecto ni que el monto acumulado vigente de créditos recibidos por las empresas sea mayor a \$600,000.

4.- Actualmente los créditos otorgados por la sucursal son menos oportunos al desaparecer el FICART, ya que los nuevos financiamientos se tienen que tramitar con las fuentes financieras externas.

5.- El sistema Banrural en los últimos años ha cambiado radicalmente su forma de operación ya que se han eliminado las prácticas paternalistas como el crédito en especie, la eliminación de los inspectores de campo, por lo que el productor recibe personalmente el crédito en la ventanilla de la sucursal previa identificación .

6.- La falta de agua que se tiene actualmente en la presa "Don Martin" desde el ciclo agrícola 93/94 la cual abastece a los agricultores del distrito de riego ha ocasionado que se dejaran de sembrar cultivos de riego en el presente ciclo agrícola 95/96 existiendo agua solo para consumo humano. Derivado de lo anterior se autorizó la siembra de cultivos temporal, sembrándose actualmente cártamo en solo 9,000 ha de la cuales fueron apoyadas 3,000 ha.

7.- Así mismo, actualmente el Banrural apoya otros tipos de financiamientos no rurales como los créditos para la industria , comercio y servicios. Ofreciendo también el uso de los servicios bancarios los cuales son competitivos en comparación con la banca privada.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- BANCO DE MEXICO - FIRA. Instructivo para la Elaboración de un proyecto de financiamiento. México, Octubre de 1982.
- 2.- BANCO DE MEXICO - FIRA. Evaluación de un Proyecto de financiamiento. México, Octubre de 1986
- 3.- BANRURAL S.N.C. Características Generales de la Nueva forma de Operación de Crédito. México, Febrero 1990
- 4.- BANRURAL S.N.C. Programa de Modernización y Fortalecimiento del Sistema Banrural. México, Enero 1990
- 5.- BANRURAL S.N.C. Metodología para la Identificación y Evaluación de Proyectos. México, Noviembre de 1991
- 6.- BANRURAL S.N.C. Facultades de Autorización para los Gerentes y Comités de Crédito del Sistema Banrural. México, Noviembre de 1992
- 7.- BANRURAL S.N.C. Reglamento de los Comités de Crédito del Sistema Banrural. México, Septiembre 1992
- 8.- BANRURAL S.N.C. Evaluación y Análisis de Proyectos de Crédito . México, Septiembre de 1993
- 9.- BANRURAL S.N.C. Manual de Organización de Bancos Regionales. México, Enero 1994
- 10.- BANRURAL S.N.C. Normas para el Financiamiento. México, Enero 1994
- 11.- SECRETARIA DE GOBERNACION. Enciclopedia de los Municipios de México. 1989
- 12.- INEGI. X Censo General de Población y Vivienda 1990

12420

040-332

FA1

1996

C.5

