

872702

5



Universidad Don Vasco, A.C.

---- INCORPORACIÓN No. 8727-02 ----
a la Universidad Nacional Autónoma de México
Escuela de Administración y Contaduría

*Análisis de un Crédito Agropecuario
de cartera vencida del Sector del
Aguacate en la región de
Uruapan, Michoacán.*

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

presenta:

Víctor Manuel Zúñiga González

283606



Uruapan, Michoacán, Sept. Del 2000.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIA

CON TODO CARIÑO DEDICO MI TESIS A:

- DIOS POR ESTAR CERCA DE MÍ EN TODO MOMENTO.
- MI MADRE: QUE CON SU CARIÑO Y TERNURA ME FUE GUIANDO POR
EL BUEN CAMINO Y ME DIO LA OPORTUNIDAD DE
SUPERARME DÍA CON DÍA.
- MI ESPOSA: QUE CON SU AMOR Y COMPRENSIÓN ME APOYO EN TODO
MOMENTO.
- MIS HIJOS: QUE LLEGARON PARA ALEGRAR MI VIDA.
- MI FAMILIA: QUE CON SUS CONSEJOS SUPIERON FORTALECERME EN
LOS MOMENTOS DIFÍCILES DE MI CARRERA.
- MIS AMIGOS: QUE CON SU AMISTAD ME FUE FÁCIL ALCANZAR MIS
METAS.

CON AGRADECIMIENTO A:

- LA LIC. MARÍA TERESA RODRÍGUEZ CORONA Y EL LIC. GERARDO MORA CAMACHO, QUE SIEMPRE ME PROPORCIONARÓN SUS CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIAS.
- DIRECTIVOS Y MAESTROS DE LA UNIVERSIDAD DON VASCO A.C. QUE ME FORJARON UN CAMINO DE INTEGRACIÓN Y SUPERACIÓN.

INTRODUCCIÓN

Los Agricultores Mexicanos específicamente los del Aguacate atravesaban por una situación sumamente crítica desde 1990 y hasta finales de 1999, aparecieron la creciente insolvencia de los agricultores, aumentando verticalmente los problemas de las carteras vencidas y los requerimientos de apalancamiento financiero, la problemática social se complica con las crecientes dificultades de los agricultores para mantenerse en la actividad agropecuaria como opción de trabajo y de vida en condiciones de deterioro de los niveles de bienestar, se reduce el empleo en el sector y caen los salarios y los ingresos de todos los trabajadores del sector.

Antes de los Noventas, la cartera crediticia en todos sus sectores (Agropecuaria, Industrial y Comercial), se caracterizaba por ser sana, es decir prácticamente no existían problemas de cartera vencida que no tuvieran solución, lo anterior, debido principalmente al sistema de otorgamiento de crédito, que generalmente eran a la "PALABRA" (Acto de Fé), y sin un análisis financiero tan profundo como lo es ahora en nuestros tiempos, pero sobre todo con constantes renovaciones.

Hoy en día los problemas de las Carteras Vencida en el Sector del Aguacate en la región han disminuido considerablemente gracias a los apoyos del Gobierno Federal en conjunto con los Bancos del país, los programas de

financiamiento a deudores como el ADE, FINAPE y PUNTO FINAL fueron la pauta para que los clientes con estos problemas de cartera vencida salieran a flote con los pagos totales de sus créditos vencidos.

En el capítulo uno se presenta un panorama de la producción de aguacate considerando sus características, su historia, la distribución geográfica nacional y estatal así como su importancia socioeconómica en nuestro país y estado. En el capítulo dos analizaremos los aspectos del crédito así como su lógica para su otorgamiento, además de mencionar algunos de los tipos de financiamiento bancarios que existen y la forma de instrumentación de crédito como garantías, la forma de fondeo, el análisis y evaluación del crédito así como los términos y condiciones del crédito. En el capítulo tres conoceremos los programas de apoyo a deudores de créditos que conjuntamente el Gobierno y la Banca firmaron para tal fin. En el capítulo cuatro analizaremos un caso práctico de cartera vencida del sector del Aguacate en la región de Uruapan, Michoacán, donde veremos desde que se originó el crédito, su administración, su caída a Cartera Vencida y el pago del crédito con el beneficio de los programas de apoyo a deudores.

Finalizando el trabajo práctico analizamos la importancia del otorgamiento de un crédito bancario para la actividad del aguacate en la región y la atinada implementación de los programas de apoyo a deudores de la banca para la reducción de la cartera vencida en nuestra región.

ANÁLISIS DE UN CRÉDITO AGROPECUARIO DE CARTERA VENCIDA DEL SECTOR DEL AGUACATE EN LA REGIÓN DE URUAPAN, MICH.

ÍNDICE

CAPÍTULO PRIMERO

1. EL AGUACATE	1
1.1. HISTORIA Y ORIGEN DEL AGUACATE	1
1.2. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA Y CRONOLÓGICA DEL AGUACATE	4
1.3. IMPORTANCIA SOCIOECONÓMICA DEL AGUACATE	5
1.4. EL AGUACATE EN MÉXICO	7

CAPÍTULO SEGUNDO

2. ASPECTOS DEL CRÉDITO	11
2.1. LÓGICA PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO	11
2.2. TIPOS DE CRÉDITO	14
2.3. FINANCIAMIENTOS BANCARIOS	15
2.3.1. PRÉSTAMOS QUIROGRAFARIOS	16
2.3.2. APERTURAS DE CRÉDITO	16
2.3.3. CRÉDITOS SIMPLES	18
2.3.4. PRÉSTAMOS DE HABILITACIÓN O AVÍO	18
2.3.5. PRÉSTAMO PRENDARIO	21
2.3.6. PRÉSTAMO REFACCIONARIO	23
2.3.7. CARTAS DE CRÉDITO	25
2.3.8. FACTORAJE	26
2.3.9. ARRENDAMIENTO	26
2.4. FONDOS DE FOMENTO	27
2.5. GARANTÍAS DE CRÉDITO	30
2.6. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE CRÉDITO	31
2.6.1. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE CRÉDITO	31
2.6.2. RESUMEN EJECUTIVO	32
2.6.3. ANÁLISIS CUALITATIVO	35
2.6.4. ANÁLISIS CUANTITATIVO	42
2.6.5. TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL CRÉDITO	46

CAPÍTULO TERCERO

3. CARTERA VENCIDA	47
3.1. CARTERA VENCIDA	47
3.2. ORÍGENES DE LA CARTERA VENCIDA	48
3.3. CARTERA VENCIDA EN EL SECTOR AGROPECUARIO	55
3.4. PROGRAMAS DE APOYO A DEUDORES DE LA BANCA	56
3.4.1 SIRECAS	56
3.4.2. ADE	59
3.4.3. FINAPE	60
3.4.4. PUNTO FINAL	65

CAPÍTULO CUARTO

4. ANÁLISIS DE UN CRÉDITO AGROPECUARIO DE CARTERA VENCIDA DEL SECTOR DEL AGUACATE DE LA EMPRESA AGUACATES DE URUAPAN S.A. DE C.V.	70
4.1. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	70
4.2. ANTECEDENTES DEL CASO	70
4.3. ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA	82
4.4. DETERMINACIÓN DEL SERVICIO DE DEUDA	85
4.5. ANÁLISIS DE LA EMPRESA ANTE LA SITUACIÓN DE CARTERA VENCIDA	87
4.6. PROPUESTAS ANTE LA SITUACIÓN DE LA CARTERA VENCIDA	111
CONCLUSIONES	113
BIBLIOGRAFIA	116

CAPÍTULO PRIMERO

EL AGUACATE

El Aguacate es el principal producto que se produce en esta región de Uruapan, Mich., por ello la importancia de hablar de la historia y origen del Aguacate en el transcurso de los años. En la región de Uruapan los productores de Aguacate son los generadores de divisas y empleos, así elevan el crecimiento económico de la Región.

1.1 HISTORIA Y ORIGEN DEL AGUACATE

El aguacate, de acuerdo a Williams (1977), se origina en las partes altas del centro y este de México, y partes altas de Guatemala. Esta región, incluida en lo que se conoce como Mesoamérica, es también considerada como el área donde se llevo a cabo la domesticación del mismo. Existe evidencia directa de la domesticación del maíz, calabaza, yuca, algodón, aguacate, camote y el agave en el período Clásico Maya, lo cual está sustentando por restos de planta en el contexto arqueológico y lingüístico que le dan validéz a esta lista de cultivos (Turner and Miksicek, 1984).

El aguacate era bien conocido por el hombre desde hace milenios; la evidencia más antigua de su consumo se encontró en una cueva en Coxcatlán, región de Tehuacán, Puebla, México y data de 7,000-8,000 A.C. (Smith, 1966). Las culturas antiguas también contaban con un buen conocimiento acerca del

Aguacate y de sus variantes, se mencionan tres tipos de Aguacate, que de acuerdo a su descripción;

1. - "Aoacatl" Persea Americana var. Drymifolia (raza Mexicana).
- 2.- "Tlacacolaocatl" Persea Americana var. Americana (raza Antillana), y
- 3.- "Quilaoacatl" Persea Americana var. Guatemalensis (raza Guatemalteca).

Después de la conquista, los Españoles llevaron el Aguacate a España en 1600. El Códice Mendoza cita a esta planta y su fruto, este códice es un manuscrito pintado azteca preparado con el respaldo de Don Antonio de Mendoza, primer Virrey de Nueva España, para ser enviado a Carlos V. El códice fue escrito especialmente por un tlacuilo, un artista especialmente hábil en la confección de libros pintados, quien se valió del sistema nativo de escritura pictográfica. Para que el Monarca español pudiera leerlo, un sacerdote español familiarizado con el Náhuatl, la lengua de los Aztecas, se encargó de escribir una explicación detallada del contenido.

La primera parte del códice es una lista de las conquistas de los diferentes emperadores aztecas y abarca el período de 1325 y 1521, es decir, desde la fundación de Tenochtitlan, la capital del gran imperio azteca, hasta la destrucción del mismo por los Españoles. La segunda parte describe a todos los pueblos sujetos a los aztecas y los tributos que debían aportar. La tercera parte es la única

estrictamente original del códice, ya que fue escrita especialmente para el Virrey por el Tlacuilo Mexicano, y describe la vida “de año en año” de la gente azteca.

En la segunda parte del códice, en la pagina 39 se menciona el Aguacate, los tributos a enviar a Tenochtitlan por una región y una lista de los 14 pueblos de esa región. Los tributos eran 1600 mantas, prendas, atuendos guerreros, 10 barras de oro, un tazón con oro en polvo y 800 tazones de terracota. El quinto de estos pueblos es representada por un árbol y su nombre escrito en caracteres latinos es “AHUACATLA”. Según el diccionario “Ahuacatla” quiere decir “Aguacate o árbol de Aguacate”, el postfijo “tla” quiere decir lugar, y se representa por los dientes en el tronco. Por lo tanto AHUACATLA o AHUACATLAN se traduciría como “Lugar del árbol del Aguacate” y posteriormente comenzó su distribución en el ámbito mundial.

El primer registro del Aguacate en Europa es de Clusius en 1601, quien lo describe basado en árboles de origen y tipo mexicano desarrollados en Valencia, España.

El Aguacate se introdujo a Chile en los 1850s, a Sudáfrica en 1904 y a Israel en 1931. En México al parecer la primer huerta injertada tuvo lugar en el “Rancho de Santa Engracia” en Tamaulipas cerca de Cd. Victoria, lo cual se realizó en los 1920s aproximadamente, de hecho algunos árboles todavía existen del injerto original del cv. “Carmen” de la raza mexicana. Poco tiempo después comenzó la injertación de Aguacate en Atlíxco, Puebla, México con el cv. “Fuerte”.

Y para los fines de los 1940s el entonces Ing. Salvador Sánchez Colín introduce el cv. "Hass" a México proveniente de Estados Unidos con la ayuda del Sr. Carl S. Crowford de California, así como otros clones. La introducción de planta injertada en Michoacán tuvo lugar aparentemente en 1953 por el Sr. Antonio Martínez Camacho, estableciendo "Fuerte", "Hass", "Zutano", "Rincón", entre otros. El Sr. Martínez se asoció al Sr. Celestino Cavazos Témez y juntos establecieron el primer vivero comercial. El Aguacate es nativo de América. El árbol se originó en México, Centro América hasta Colombia, Venezuela, Ecuador y Perú.

1.2 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA Y CRONOLÓGICA DEL AGUACATE EN EL MUNDO

Después del descubrimiento de América y de la conquista de México, Centro América, Colombia y Perú, el Aguacate se diseminó a otros lugares del mundo, como se presenta en el siguiente cuadro:

PAIS	AÑO	PAIS	AÑO	PAIS	AÑO
ESPAÑA	1600	HAWAI	1810	FILIPINAS	1890
JAMAICA	1650	SENEGAL	1824	INDIA	1892
CUBA	1700	SINGAPUR	1830	ZANZIBAR	1892
GHANA	1750	FLORIDA	1833	MALI	1892
BARBADOS	1751	CALIFORNIA	1848	SUDÁFRICA	1904
MAURITIUS	1780	AUSTRALIA Y CHILE	1850	NUEVA ZELANDA	1910

MADAGASPAR	1802	UGANDA	1856	ISRAEL	1931
BRASIL	1809	EGIPTO	1870	TURQUIA	1932

(Smith, 1992 Distribución geográfica y año aproximado en que el Aguacate de distribuyo de América hacia el Mundo)

1.3 IMPORTANCIA SOCIOECONÓMICA DEL AGUACATE

La importancia socioeconómica del Aguacate se deriva del beneficio que derrama entre productores, comercializadores, industriales y consumidores. Los huertos generan empleo al demandar mano de obra para las podas, los riegos, el cuidado nutritivo y fitosanitario, la cosecha, el acarreo, la selección, el empaque, el traslado, el mercadeo y ventas al mayoreo y menudeo.

En 1997 se produjeron aproximadamente 2.3 millones de toneladas. Seis países producen las dos terceras partes del total mundial.

PAIS	MILES DE TONELADAS	PAIS	MILES DE TONELADAS	PAIS	MILES DE TONELADAS
MEXICO	815	BRASIL	90	CHILE	60
INDONESIA	225	ISRAEL	70	SUDAFRICA	50
EUA	180	COLOMBIA	60	CONGO	30
REP. DOM.	160	PERU	60		

(Fuente: FAO, 1998 Producción de Aguacate por varios países)

La importancia del Aguacate en el mercado internacional ha crecido sostenidamente, dejando de ser una fruta exótica para incorporarse en la dieta de

muchos países. Esta tendencia se ha esforzado por la importancia mundial creciente en el consumo de productos naturales. En el ámbito internacional, la explotación comercial de Aguacate se ha intensificado en las últimas dos décadas. La producción mundial del Aguacate se ha incrementado en 550,000 Toneladas durante los últimos 15 años. El Aguacate tiene un gran mercado para su consumo en fresco, además de su utilización en la industria del aceite, cosméticos, jabones, shampoos y de sus procesados, tales como guacamole, congelados y pasta.

PAIS	MILES DE TONELADAS	PAIS	MILES DE TONELADAS	PAIS	MILES DE TONELADAS
MEXICO	782	EUA	177	BRASIL	108
INDONESIA	227	REP. DOM.	154	ISRAEL	85

(Fuente: FAOSTAT, 1990-1998 Principales países productores Aguacate)

México es el primer país productor de Aguacate en el mundo. México, Indonesia, Estados Unidos de Norteamérica, La Republica Dominicana y Brasil producen cada uno más de 100,000 Toneladas anuales. México y Estados Unidos son importantes exportadores junto con Sudáfrica, Israel y Chile. Sudáfrica cultiva alrededor de 12,000 Has. De Aguacate y es un ejemplo de organización de productores para la exportación; a pesar de ser un país relativamente joven en la producción del Aguacate, está entre los tres primeros exportadores de Aguacate en el mercado Europeo.

El principal país importador del Aguacate es Francia que absorbe el 39% de las importaciones mundiales, otros países compradores son los E.U. con el 10% (para redistribución), Reino Unido y Bélgica (6.5% cada uno).

Los líderes del comercio internacional del Aguacate son Sudáfrica, Israel y España. Estos tres países han sido los principales exportadores desde 1993. El comercio mundial del Aguacate se ha incrementado considerablemente a contar de 1980, a pesar de, en el caso de México, se ha limitado primordialmente a los Estados Unidos y Europa. Japón ha comenzado a importar grandes volúmenes de este producto siendo el principal país de Oriente en hacerlo.

1.4 EL AGUACATE EN MÉXICO

Mora, Gutiérrez y Téliz, en 1998 consignaron que la superficie cultivada con Aguacate en México fue de 92,487 Has. en 1995. Los principales estados productores son Michoacán, Nayarit, Estado de México, Puebla y Morelos, en los que se concentra la mayor superficie plantada y cosechada y la mayor producción.

Es interesante observar la adaptación del Aguacate en Michoacán, en que contrasta el crecimiento del área cultivada con la disminución y estabilización relativa de los Estados de Nayarit, Morelos, Puebla y México, que tiene más de 2,000 Has. dedicadas al Aguacate.

ESTADO	SUPERFICIE (HAS)	PRODUCCION (TON)	RENDIMIENTO (TON / HAS)	PERIODO COSECHA
MICHOACÁN	94,969	670,508	8.9	JUL-MAY
NAYARIT	2,437	23,250	8.7	JUL-SEPT
MORELOS	2,392	19,840	9.4	MAY-AGO
PUEBLA	2,206	11,793	5.3	MAY-AGO
ESTADO DE MEXICO	2,105	13,222	7.7	MAY-AGO
SINALOA	1,289	11,343	8.8	AGO-FEB
GUANAJUATO	1,106	5,530	5.0	MAY-AGO

(Fuente: ASEEAM 1997. Superficie, producción, productividad y período de cosecha en varios Estados de México)

De acuerdo con cifras oficiales Morelos, Yucatán, Sinaloa, Baja California Sur, Jalisco y Veracruz han superado a Michoacán en la producción promedio por Hectárea (8-12 Ton), aunque la producción en la mayoría de esos Estados no es con el cultivar Hass.

La franja Aguacatera del Estado de Michoacán está localizada en la sub-provincia fisiográfica Tarasca; ocupa 7,752 Kilómetros cuadrados y representa el 12.9 % de la superficie estatal. El clima relevante es templado, húmedo y subhúmedo, con temperatura media de 8 a 21 grados centígrados y una precipitación anual de 1,200 a 1,600 mm. Es una región volcánica reciente. Los bosques de pino ocupan el 40%; el encino el 9%. La superficie agrícola representa el 26%. También tiene una zona de transición (sub tropical) entre tro- piseco y

zona templada (Asociación de Empacadores y Exportadores de Aguacate del Estado de Michoacán ASEEAM, 1998).

En 1981 Michoacán participó con un 32.4 % de la producción nacional del Aguacate y para 1998 participó con un 84.6 % de las 753,801 Toneladas producidas en el ámbito nacional. (SAGAR, 1998).

Los principales municipios productores de Aguacate en el Estado de Michoacán se muestran en el siguiente cuadro:

MUNICIPIO	SUPERFICIE HAS	NUMERO DE PRODUCTORES	PRODUCCION TONELADAS	RENDIMIENTO TON / HAS
URUAPAN	15,373	2,289	151,192	9.8
TANCITARO	14,122	1,068	141,220	10.0
PERIBAN	12,779	1,701	127,790	10.0
TACAMBARO	7,550	719	79,275	10.5
ARIO DE ROSALES	5,283	560	47,597	9.0
SALVADOR ESCALANTE	4,831	382	50,725	10.5
SAN JUAN NUEVO	4,622	336	43,909	9.5
TINGUINDIN	3,630	451	36,300	10.0
LOS REYES	2,692	560	24,228	9.0

TINGAMBATO	2,284	400	19,414	8.5
ZITÁCUARO	895	331	6,712	7.5

(Fuente: ASEEAM 1998. Superficie, número de productores, producción, productividad en los municipios aguacateros de Michoacán)

Las exportaciones de Aguacate Hass de Michoacán se han incrementado de 11,101 Toneladas en la temporada 1991-1992 a un máximo de 49,165 Toneladas en 1997-1998. La exportación en 1998-1999 fue de 42,307 Toneladas. Contrasta el 9% que México exporta con el 50 % de Israel, el 44% de República Dominicana y el 26% de EUA. (El Aguacate y su manejo integrado, Daniel Téllez: 2000)

CAPÍTULO SEGUNDO

ASPECTOS DEL CRÉDITO

El crédito es parte esencial de la actividad bancaria, destacándose por el respaldo a los programas de vivienda, el financiamiento a los sectores agropecuario, comercial y de servicios, el desarrollo de los sectores industriales, la promoción especializada del comercio exterior y en general, el apoyo a las actividades productivas con miras al bien común y al beneficio de México.
(Manual de Crédito: 1994)

Los ingredientes para el otorgamiento de crédito son el criterio, el conocimiento y la buena fé. Debe fincarse en un profundo conocimiento de los solicitantes, de su actividad o negocio, de su capacidad de pago, de sus necesidades financieras y de los instrumentos necesarios para apoyar adecuadamente estas necesidades.

Vale la pena enfatizar que la recuperación del crédito proviene de la viabilidad de la empresa y de la solvencia moral y económica del solicitante.

2.1. LÓGICA PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

Las necesidades de financiamiento de una empresa pueden estar dentro de dos categorías :

- Corto Plazo
- Largo Plazo

El financiamiento a corto plazo corresponde a las necesidades eventuales de capital de trabajo, derivadas del ciclo de operación o ciclo de conversión en efectivo de activos circulantes de la empresa, estas pueden ser:

- Necesidades transitorias de tesorería
- Ventas y cobranza
- Producción e inventarios

El financiamiento a largo plazo esta relacionado con la inversión de activos fijos de la empresa, o necesidades permanentes de activos circulantes, tales como:

- Maquinaria y Equipo
- Unidad Industrial
- Capital de Trabajo permanente
- Ventas y cobranza

De acuerdo a las necesidades de financiamiento, la solvencia del acreditado y la fuente de pago, existen tres situaciones genéricas a las que se aplican diferentes tipos de crédito, estas son:

- Conversión de Activos a corto plazo.- Los créditos bajo la lógica de conversión de activos a corto plazo tienen las siguientes características:
 - Son préstamos con plazo máximo de un año.

- Sirve para financiar necesidades temporales de activos circulantes por encima del nivel permanente que la empresa normalmente mantiene en capital de trabajo.
 - Deben ser autoliquidables conforme al ciclo de operación del negocio.
 - El pago depende de la capacidad de la empresa para completar exitosamente su ciclo de operación y recuperar sus costos.

- Conversión de Activos a largo plazo.- Los créditos bajo la lógica de conversión de activos a largo plazo tienen las siguientes características:
 - Son préstamos a mediano y largo plazo.
 - Sirve para financiar inversiones en activo fijo y en capital de trabajo permanente.
 - Deben ser liquidados con la generación neta de fondos derivada de la operación del activo financiado.
 - El pago depende de la capacidad de la empresa de tener suficiente generación neta de operación durante el plazo del crédito.

- Realización de Activos.- Los créditos bajo la lógica de realización de activos se caracterizan por los siguientes aspectos:
 - Son préstamos a corto y largo plazo.

- Sirve para financiar una necesidad permanente de activos circulantes con un vehículo a corto plazo cuando el valor y las características del activo circulante faciliten su realización para recuperar el crédito.
- Sirve también para financiar la adquisición de un activo específico cuando se tiene duda del potencial de generación neta operativa de fondos de la empresa, y el valor residual y el mercado del activo financiado permiten su venta o reposición para sí recuperar el crédito.

2.2. TIPOS DE CRÉDITOS

Los tipos de crédito se fundamentan en los siguientes elementos:

- La relación que tienen las necesidades de financiamiento de la empresa con cada lógica de otorgamiento de crédito.
- La solvencia del acreditado.
- La calidad de la garantía.

Existen cinco tipos de crédito: (Manual de Crédito : 1994)

- **Directos Simples:** Su utilización no tiene una finalidad específica, no tiene garantía de pago preferente.

- **Directos Direccionados:** Su utilización tiene una finalidad específica, el manejo de la garantía y su forma de constitución dificulta el tener algún grado de preferencia.
- **Preferentes de Destino:** Su utilización tiene una finalidad específica, existen activos específicos en garantía que son propiedad del acreditado, los activos en garantía están en posesión del acreditado, la constitución de la garantía asegura un grado de preferencia contra terceros.
- **Preferentes con prenda:** Su utilización generalmente tiene una finalidad específica, existen activos específicos en garantía que son propiedad del acreditado, los activos en garantía no están en posesión del acreditado.
- **Segregados:** Su utilización generalmente tiene una finalidad específica, existen obligaciones de un tercero solvente o bienes específicos en garantía que no son propiedad del acreditado, los bienes en garantía no están en posesión del acreditado, la constitución de la garantía facilita su ejecución en casos extremos de no pago.

2.3. FINANCIAMIENTOS BANCARIOS

A continuación mencionaremos los financiamientos bancarios que se pueden solicitar a una Institución Bancaria para la colocación de crédito a clientes.

2.3.1. PRÉSTAMOS QUIROGRAFARIOS

Los préstamos quirografarios, conocidos también como préstamos directos, son aquellos financiamientos que se otorgan a persona física o moral de comprobada calidad crediticia, sin que exista una garantía específica y se establecen con la sola firma del acreditado, o con la concurrencia adicional de un aval que garantice la operación. (Manual de Crédito: 1994)

Su propósito es satisfacer necesidades de efectivo, es decir, proporcionar liquidez inmediata para cubrir gastos imprevistos o necesidades de carácter transitorio.

Es difícil comprobar el destino que el acreditado dé a un Préstamo Quirografario, ya que no hay medios prácticos para ejercer un control efectivo sobre el mismo. Por lo tanto se debe procurar que este tipo de operaciones se destinen a resolver necesidades transitorias de caja de las empresas o de particulares con actividad empresarial, deben reunir los requisitos que señala el artículo 170 de la L.G.T.O.C.

2.3.2. APERTURAS DE CRÉDITO

La apertura de crédito es un contrato por medio del cual el acreditante pone a disposición del acreditado una suma determinada de dinero o asume obligaciones de pago a nombre de éste.

Su propósito es cubrir diversas necesidades crediticias de personas físicas o morales dedicadas a la producción de bienes, prestación de servicios o el comercio dentro de términos y condiciones preestablecidos, destacándose las siguientes modalidades:

- Proporcionar fondos al acreditado para la adquisición de bienes y servicios.
- Contraer obligaciones por cuenta del Acreditado, a través de aceptación, endoso o aval de Títulos de Crédito.

Las aperturas de crédito deben quedar fundamentadas mediante un contrato debidamente firmado por las partes que en él intervengan, ratificado e inscrito en el Registro Público, precisando si se trata de un Crédito Simple o en Cuenta Corriente y que incluya entre otras características:

- El importe del Crédito
- Plazo de vigencia o fecha de vencimiento

Los contratos pueden ser de carácter privado o elevados a Escritura Pública cuando existan garantías sobre inmuebles.

2.3.3. CRÉDITOS SIMPLES

También llamados Créditos en Cuenta Corriente para Servicio de Caja es el financiamiento revolvente que se otorga a una persona física o moral, proporcionándole fondos que por horas pudiera requerir en su cuenta de cheques. Su propósito es cubrir emergencias que se presentan en el manejo diario de las tesorerías y evita devoluciones de cheques que repercutan en mala imagen de cliente y el costo adicional por penas o sanciones a que se haga acreedor.

Dado el carácter de uso eventual de esta línea, debe fijarse el plazo máximo de afectación procurando que no exceda de 48 Hrs. (Manual de Credito: 1994).

2.3.4. PRÉSTAMO DE HABILITACIÓN O AVÍO

Es el instrumento específico y adecuado para financiar inventarios y gastos directos de explotación, fortaleciendo el ciclo productivo de las empresas dedicadas a la industria, agricultura y ganadería. Su propósito es satisfacer las necesidades de financiamiento que tenga la empresa para adquirir: Materias primas y materiales, semilla para siembras, ganado de engorda, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

Estos créditos se destinan a la formación de capital de trabajo para fortalecer el ciclo productivo de la empresa; Por tal motivo, tienen que ser enfocados a robustecer o incrementar el activo circulante.

Existen cuatro tipos de créditos de avío que son:

1.- Avío Agrícola: Su uso es para la adquisición de semillas para siembra, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, herbicidas, compra de combustible, pago de cuotas por agua de riego, gastos de preoperación, cultivo de tierras, gastos de recolección y empaque de productos.

Así como para pagos de salarios y jornales, compra de refacciones y gastos de reparación de maquinaria agrícola, pagos por maquilas, y, en general, para todos aquellos gastos directos de explotación y operación indispensables para el fomento del negocio agrícola. (Manual de Credito: 1994).

Cuando se trate del establecimiento de cultivos perennes como caña, aguacate, café, etc., el medio adecuado para financiarlos es a través de un Préstamo Refaccionario, debido a que el ciclo de producción se empieza a realizar después de varios años de efectuada la siembra.

2.- Avío Ganadero: Se utiliza para compra de ganado para engorda en corrales o pastores, compra de pastura, alimentos concentrados, medicinas, pago de jornales, salarios, servicios veterinarios, energía eléctrica, combustibles, etc.

3.- Avío Industrial: Mediante este crédito se adquieren materias primas y materiales, se realizan pagos de jornales, salarios y para gastos directos de explotación y operación necesarios para el fomento del negocio industrial.

4.- Avío para Empresas de Servicio: Ocasionalmente se otorgan Préstamos de Habilitación o Avío para empresas de servicios, tales como: Hoteleros o Transportistas.

Este tipo de préstamos no debe liquidarse mediante una sola amortización al vencimiento, ya que existe el riesgo de imposibilidad de cubrir las obligaciones, sino que el plazo y amortización se deberán adecuar al proyecto, y deben quedar garantizados con las materias primas y materiales adquiridos, así como los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean frutos o pendientes (Art. 322 L.G.T.O.C.)

En todos los casos en que existan garantías, las pólizas deben ser expedidas a favor del Banco. Previo al otorgamiento de los créditos para empresas agropecuarias, se debe realizar una evaluación técnica completa por parte del Técnico Agropecuario, debe ser verificado el destino de la inversión y durante la vigencia del crédito.

Se documenta mediante contrato de Apertura de Crédito de Habilitación o Avío, en donde se estipulan las condiciones generales de la operación tales como:

Monto, destino, plazo, forma de pago, plazo de disposición y revolvencia, intereses, garantías específicas y adicionales, etc. (Manual de Credito: 1994).

2.3.5. PRÉSTAMO PRENDARIO

Es aquel financiamiento por medio del cual una institución bancaria otorga un crédito, equivalente a un porcentaje del valor comercial de los bienes que le entregan en garantía. Su propósito es cubrir necesidades de adquisición de inventarios y desequilibrios de tesorería, en virtud de que los recursos que facilita el banco son utilizados para mantener niveles adecuados de inventarios e intensificar el ritmo de las operaciones. (Manual de Credito: 1994).

Los préstamos Prendarios tienen como principal objetivo el aprovechar circunstancias favorables, con el fin de adquirir la materia prima para la producción, o bien obtener ayuda transitoria de efectivo para hacer frente a gastos normales del negocio.

La prenda deberá identificarse plenamente para que en todo momento, durante la vida del crédito, se tenga la certeza de cómo está constituida la garantía, deberá quedar debidamente asegurada y depositada en Almacenes de Depósito.

No se deben aceptarse Prendas tales como: Mercancías o Productos perecederos o de rápida absolescencia, mercancías en tránsito, ya que

generalmente éstas se liquidan hasta que se reciben y mercancías con fines especulativos.

Este tipo de préstamos las características del bien objeto de la prenda son de suma importancia, en términos de: Su destino, mercado, precio y tendencias, facilidad de realización y del depositario de la garantía (Almacenes de Depósito, Bodegas Habilitadas o Bodegas en poder de terceros). (Manual de Crédito: 1994).

Los sujetos a este crédito son el Agricultor para la adquisición de materias primas y cubrir necesidades de comercialización de sus cosechas en productos no perecederos, al Industrial para sus inventarios de materias primas, por encima de sus niveles de existencias normales, cuidando su viabilidad o bien como elemento adicional para fortalecer garantías en caso necesario, aún cuando existan préstamos de Avío, a los Comerciantes para adquirir productos de consumo de estación, principalmente de importación, así como el caso de productos terminados para la exportación vendidos en firme. (Manual de Crédito: 1994)

El préstamo prendario se documenta mediante la celebración de un Contrato de Apertura de Crédito entre el Banco y el Acreditado, la formalización de la prenda mediante Bono de Prenda, que contendrá la descripción de los bienes amparados por certificados de depósitos de Almacenes de Depósito, las disposiciones se documentan mediante firma de Pagares. (Manual de Crédito: 1994).

2.3.6. PRÉSTAMO REFACCIONARIO

Consiste en un financiamiento a mediano y largo plazo destinado a fortalecer o incrementar los activos fijos para aumentar la producción agrícola, ganadera e industrial. Este financiamiento se otorga para la adquisición, reposición o sustitución de maquinaria, equipo y otros activos fijos de la empresa.

Este crédito debe otorgarse para financiar: Inversiones de tipo específico, adquisición, reposición, sustitución o incremento de bienes de activo fijo para el fomento de la empresa acreditada. (Manual de Crédito: 1994)

La utilización de este financiamiento, en función de las distintas ramas de la producción, es como sigue:

1.- Agricultura: Adquisición de aperos, instrumentos y útiles de labranza, compra e instalación de maquinaria, apertura de tierras de cultivo, desmontes, construcción de obras materiales, así como para la perforación de pozos para riego.

2.- Ganadería: Adquisición de ganado, para pie de cría o lechero, compra de maquinaria y aperos, y en general para toda clases de inversiones fijas.

3.- Industria: Adquisición de maquinaria y equipo, obras de ampliación y construcción, modernizaciones y, en general, inversiones de carácter permanente en activos fijos.

4.- Servicios: Ocasionalmente se otorgan Préstamos Refaccionarios para empresas de servicios, tales como: Hoteleros o Transportistas.

El crédito Refaccionario debe otorgarse para financiar: Inversiones de tipo específico, adquisición, reposición, sustitución o incremento de bienes fijos para el fomento de la empresa acreditada.

Se documenta mediante un Contrato de Apertura de Crédito Refaccionario, que puede formalizarse en un Contrato Privado o en Escritura Pública, se estipulan las condiciones generales de la operación, tales como: Monto, destino, plazo, forma de disposición y pago, tasa de interés y garantías especificadas adicionales. Dichos contratos se deberán inscribirse en el Registro Público de la Propiedad, en las secciones correspondientes.

Se deberá mantener supervisión constante de la inversiones realizadas con el financiamiento, para determinar si los desembolsos fueron aplicados al propósito del crédito, y por los menos trimestralmente verificar la marcha del negocio.

2.3.7. CARTAS DE CRÉDITO

Las cartas de crédito también llamadas créditos comerciales o créditos Documentarios, son un medio de pago garantizado por un banco. Su propósito es facilitar el comercio exterior e interno, eliminando la desconfianza que pudiera existir entre compradores y vendedores que deseen celebrar operaciones comerciales. (Manual de Crédito: 1994).

Las Cartas de crédito tienen las siguientes características:

- Son emitidas por un Banco (Banco emisor), a solicitud y de conformidad con las instrucciones de un cliente (Ordenante).
- El Banco emisor se compromete, por cuenta del ordenante, a pagar o a aceptar y pagar letras de cambio por una cantidad determinada a un tercero (beneficiario).
- El pago al beneficiario se realiza a través de un banco corresponsal (notificador / confirmante), contra la entrega, en estricto cumplimiento de los términos y condiciones del crédito comercial, de documentos que amparen el embarque de una mercancía o la prestación de un servicio.

2.3.8. FACTORAJE

El Factoraje Financiero, es la actividad en la que una empresa de factoraje adquiere, mediante contrato con sus clientes, las cuentas por cobrar de clientes a su favor, derivadas de la venta de bienes y/o la prestación de servicios. Su propósito es fortalecer el capital de trabajo del cedente, mediante la conversión de sus ventas a crédito en liquidéz inmediata, tanto nacionales como extranjeras. (Manual de Crédito: 1994).

2.3.9. ARRENDAMIENTO

Arrendamiento financiero. Es un acuerdo entre arrendador y arrendatario por virtud del cual:

- El arrendador se obliga a adquirir determinados bienes para conceder su uso o goce temporal a un plazo forzoso, a una persona física o moral llamado arrendatario.
- El arrendatario se obliga a pagar se obliga a pagar una cantidad que cubra el valor de adquisición de los bienes contratados, las cargas financieras y los demás accesorios. Adoptar al vencimiento del contrato una de las opciones terminales establecidas en el mismo que son las siguientes: Ejercer la opción de compra pactada, prorrogar el contrato y vender el bien a un tercero.

El propósito del arrendamiento financiero tiene como finalidad apoyar a las empresas que, a través de un financiamiento contractivo, puedan mejorar su calidad crediticia y así obtener financiamiento a largo plazo o mejorar las condiciones del crédito equivalente. (Manual de Crédito: 1994).

2.4. FONDOS DE FOMENTO

El Gobierno Federal, con el propósito de incrementar y estimular a las actividades de carácter prioritario para el crecimiento económico del País, ha instituido diversos fideicomisos operados por la Banca de Desarrollo y Banco de México, a través de los cuales canaliza financiamiento de tasas de interés preferencial para el Acreditado, descontando la cartera de crédito a las Instituciones de Banca Múltiple. (Manual de Crédito: 1994)

Actualmente se usa de los recursos financieros de los siguientes

Fideicomisos:

BANCA DE DESARROLLO	FIDEICOMISOS
BANCO DE MEXICO	<ul style="list-style-type: none"> • FIRA: Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura • FOVI: Programa Financiero de Vivienda • FIDEC: Fondo para el Desarrollo Comercial
NACIONAL FINANCIERA	<ul style="list-style-type: none"> • FONATUR: Fondo Nacional de Fomento al Turismo

	<ul style="list-style-type: none"> • FIFOMIN: Fideicomiso de Fomento Minero <p>Programa de Desarrollo para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • PROMYP: Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa • Modernización • Desarrollo Tecnológico • Infraestructura y Desconcentración Industrial. • Mejoramiento del Medio Ambiente
<p>BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas de Exportación Indirectos • Ventas de Exportación • Capital de Trabajo Integral y Anual • Ventas con Fondeo Automático de Cartera • Impuestos Temporales en Cuentas Aduaneras • Importación de Insumos para la Exportación • Proyectos de Ahorro y/o Cogeneración de Energía Eléctrica • Empresas transportistas con fines de Explotación

FIRA: (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura) Es un sistema de fideicomisos agropecuarios establecidos por el Gobierno Federal y Administrados por el Banco de México, su propósito es incrementar la participación de la Banca en el crédito a los sectores Agropecuario, Forestal y Pesquero, y a la Industrialización y Comercialización de productos, mejorar el ingreso y los niveles de bienestar de los productores en desarrollo que participan dentro de los sectores citados, generar empleos en el sector social rural, propiciar la formación de capital de campo, elevar la productividad de la empresas financiadas, fomentar la producción de alimentos básicos con mayor déficit en la oferta y consumo nacional.

FOVI: (Fondo de Operación Financiamiento Bancario a la Vivienda) tiene como finalidad el apoyo de nuevas actividades encaminadas al desarrollo de la vivienda para el mercado de bajos recursos. Su apoyo es para adquirir o construir viviendas individuales o en conjuntos habitacionales, capital de trabajo, insumos, maquinaria y equipo para la construcción y venta de vivienda, equipamiento de empresas que presten servicios relacionado con el mercado de vivienda.

FIDEC: (Fondo para el Desarrollo Comercial) es un financiamiento del Gobierno Federal administrado por Banco de México, su propósito es fomentar la modernización y competitividad del comercio, sobre todo de aquél cuya actividad sea la venta directa de bienes y servicios de consumo básico y generalizado, facilita a los productores la adquisición de insumos y la mejor comercialización de los productos.

FONATUR: (Fondo Nacional de Fomento al Turismo) es un fideicomiso del Gobierno Federal encargado de financiar los planes y programas de fomento al turismo, su propósito es contribuir al crecimiento y fortalecimiento de la actividad turística del país, desarrollar y consolidar centros turísticos competitivos, que cumplan con la finalidad de ser promotores del desarrollo regional y que motiven e impulsen la inversión privada.

El propósito de la utilización de los recursos de los diferentes Fideicomisos y Programas de Fomento, permite atender a la clientela de tasas preferenciales y plazos adecuados a los proyectos a desarrollar. El aprovechamiento de los fondos

propicia la liberación de la cartera de inversión, traduciéndose en una captación adicional de recursos. (Manual de Crédito: 1994)

2.5. GARANTÍAS DE CRÉDITO

Las garantías son una fuente secundaria de pago, es decir, aseguran al Banco que el crédito y sus accesorios pueda ser pagados cuando el acreditado no lo hace de su operación normal. Su propósito es considerarse como un recurso adicional. (Manual de Crédito : 1994)

Los tipos de Garantía que existen son.

- Reales: Cuando se afectan determinados bienes del patrimonio del Acreditado o de un tercero.
- Personales: Cuando responde por el pago del crédito el patrimonio genérico de una persona física o moral distinta al Acreditado.
- Otros: Son instrumentos que representan un apoyo adicional en la estructuración de los créditos y los cuales por sus características no se pueden considerar dentro de las garantías reales o personales

2.6. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DEL CRÉDITO

2.6.1 ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DEL CRÉDITO

El Análisis y Evaluación de Crédito analiza y evalúa en forma metódica la información histórica, operativa, administrativa, económica y financiera de una persona física o moral, el propósito es conocer con profundidad al cliente, los factores externos e internos que le afecten en su desarrollo como ente económico, sus fortalezas y debilidades, así como sus necesidades financieras, para así tomar una decisión profesional y oportuna en cuanto a la calidad crediticia del sujeto de análisis y determinar cuál o cuáles productos financieros son los que le satisfacen sus necesidades financieras. (Manual de Crédito: 1994)

Así permite tomar una decisión oportuna para autorizar o rechazar la solicitud del crédito.

Las normas de quien origine una operación de crédito, es responsable de:

- La información contenida en el documento de análisis y evaluación del Acreditado.
- La estructura del crédito.
- La administración y verificación del destino del crédito.
- Que los contratos, pagarés y demás documentos propios de los créditos y garantías queden jurídicamente establecidos.

El documento de Análisis y Evaluación debe:

- Ser continuo.
- Ser conciso, resaltando aquellos elementos que son críticos para tomar una decisión acerca del financiamiento propuesto.
- Contener información verídica, oportuna y precisa.
- Analizar y evaluar los riesgos, debilidades y fortalezas abierta y completamente, para facilitar la toma de decisiones.

Con esta información se podrá competir efectivamente, administrará adecuadamente sus riesgos y aprovechará mejor las oportunidades que se presenten en el mercado.

2.6.2 RESUMEN EJECUTIVO

El Resumen Ejecutivo tiene como finalidad de sintetizar la información contenida en el Análisis y Evaluación de Crédito, de manera que ésta sea suficiente para justificar y apoyar la solicitud, y al mismo tiempo proporcione para la toma de decisiones de aprobación o declinación. (Manual de Crédito: 1994)

El Resumen Ejecutivo deberá mencionar:

- La razón de la solicitud de aprobación de crédito, describiendo la naturaleza y propósito de las operaciones.
- Detalle cuidadoso de las propuestas, incluyendo términos y condiciones del crédito solicitado tales como:
 - Tipo de Línea
 - Plazo
 - Precio
 - Garantías
 - Fuentes de Pago

La finalidad de esta sección será resaltar las fortalezas o debilidades del cliente, apoyándose en los factores cualitativos y cuantitativos de mayor impacto en las operaciones del cliente, tomando en cuenta los Estados Financieros del año en curso y comparándolos contra los del año anterior, concluyendo en las razones por la cual se apoya la solicitud. (Manual de Crédito: 1994)

El resumen ejecutivo será básicamente descriptivo, cubriendo aspectos tales como:

- Antigüedad de la compañía.

- Tipo de administración incluyendo aspectos como la experiencia, planes de sucesión, concentración de toma de decisiones, actitud proactiva o reactiva.
- Una estructura corporativa y, sus relaciones contables y comerciales.
- Tipo de Industria en la que se encuentra.
- Clase de clientes con los que opera.
- Y tamaño de la empresa con relación del mercado y ubicación.

Estas descripciones serán de la manera más concisa posible con base a las conclusiones obtenidas.

Acerca de los elementos de crédito se deberá ampliar en los factores críticos que impacten la decisión del otorgamiento de crédito, incluyendo los siguientes: (Manual de Crédito : 1994)

- Posición competitiva de la empresa en el mercado y diversificación.
- Comparación de la empresa contra el promedio de la industria.
- Capacidad utilizada y planes de inversión.
- Otros elementos como relaciones laborales, proveedores, regulaciones gubernamentales, etc...
- Situación financiera, incluyendo los indicadores más significativos, la capacidad de endeudamiento y la habilidad de la empresa para cubrir el servicio de su deuda.

- Políticas de la empresa con respecto a las garantías otorgadas.

2.6.3 ANÁLISIS CUALITATIVO

La información cualitativa debe referirse a los antecedentes y los aspectos más relevantes y/o trascendentes del sujeto de crédito, en su actividad en su ente económico. (Manual de Crédito: 1994)

Tratándose de personas físicas se deben obtener y registrar los siguientes:

DE DATOS GENERALES

- Edad, acta de nacimiento y, en su caso carta de naturalización.
- Estado civil y, en su caso, régimen matrimonial.
- Ocupación.
- Domicilio.
- Solvencia moral y mercantil.
- Relaciones mercantiles.

DE SU ACTIVIDAD

- Arraigo en la plaza y en su actividad específica y rama a la que pertenece.

- Experiencia y resultados obtenidos en su actividad actual y/o en las anteriores.

DE SU SITUACIÓN ECONOMICA

- Nivel de ingresos, fijos o variables, y comprobantes.
- Relación patrimonial.

En caso de que las personas físicas desarrollen actividades empresariales, además de los aspectos señalados y de la verificación en el registro público de comercio, debe evaluarse y analizarse la información aplicable a personas morales, excluyendo la concerniente a constitución e historia de la sociedad.

Tratándose de personas Morales, se deberá describir y evaluar lo siguiente:

(Manual de Crédito: 1994)

ANTECEDENTES DE:

- La empresa.
 - Fecha de constitución y duración de la sociedad.
 - Actividad u objeto social.
 - Desarrollo de la empresa hasta la fecha.
 - Estructura legal y operativa.
 - Organización, y

- Principales cambios en su actividad durante los últimos 5 años.
- Los Accionistas.
 - Numero y monto de las acciones.
 - Nombre de los principales accionistas.
 - Porcentaje de participación extranjera y la importancia que tienen para el negocio.
 - *Política de emisión de acciones y pago de dividendos.*
 - Principales cambios en la tenencia de acciones durante los últimos cinco años.
- La Administración.
 - Tipo de administración: Familiar, corporativa, etc...
 - Nombre, edad, profesión, puesto, experiencia y *capacidad técnica, administrativa y comercial de los principales directivos.*
 - Antigüedad tanto en el ramo como en la empresa.
 - Autonomía de gestión: Como y quien toma las principales decisiones.
 - Quienes componen el consejo o si existe dependencia *de algún individuo en particular.*
 - Expectativa sobre la continuidad de la administración.
 - Estrategias y objetivos de negocios a corto y a largo plazos que persiguen los directivos.

- Sus Recursos Humanos

- Numero y estructura de los empleados.
- Si existe alta o baja rotación.
- Relaciones laborales.
- Fecha de la ultima y próxima revisión al contrato colectivo de trabajo.
- Disponibilidad de mano de obra en la plaza.
- Antigüedad promedio de los empleados.
- Políticas de la empresa en cuanto a creación y reservas y provisiones para fondos de antigüedad, pensiones, indemnizaciones a sus empleados.

ASPECTOS COMERCIALES DE

- Mercado

- Características del mercado, su tamaño, localización o segmentación geográfica y/o social.
- Tendencias o factores que propicie o altere su crecimiento o madurez.
- Comportamiento histórico y esperado del mercado.
- Porcentaje de participación de la empresa en el mercado.
- Fortaleza o debilidad competitiva en la comercialización, distribución, mercadotecnia y/o marca.

- Análisis de la debilidad y fortaleza de los competidores.
- Perspectivas del mercado de cambios económicos, tecnológicos, etc.
- De Productos y servicios
 - Principales productos y servicios.
 - Tipo de productos.
 - Participación o proporción de cada producto a ventas y utilidades.
 - Participación en el mercado por producto.
 - Ciclo de vida de los productos y/o su obsolescencia.
 - Competitividad de sus productos en el mercado.
- De Compras y proveedores
 - Proceso de compra de sus principales insumos.
 - Principales proveedores, su localización geográfica y segmentación.
 - Proporción o participación en los costos de venta.
 - Requerimiento de divisas.
 - Antigüedad de la relación comercial con los principales proveedores.
 - Compras subsidiarias y afiliadas.
 - Términos y condiciones de los contratos de compra, en su caso.
 - Comportamiento histórico del precio de los insumos.

- Estacionalidad o ciclicidad en la obtención o vida de sus insumos.
 - Dependencia o no en uno o varios proveedores.
 - Perspectivas a corto y largo plazo sobre la disponibilidad y precio de los principales insumos.
- De Inventarios
 - Políticas de mantenimiento de inventarios de materia prima, en proceso y producto terminado.
 - Variaciones históricas de inventario, en su caso por producto y/o a través del ciclo operativo.
 - Método utilizado para contabilizar los inventarios analizando su impacto en resultados.
 - Política en cuanto a inventarios obsoletos, mermas, etc.
 - Proceso operativo de los almacenes y situación geográfica.
- De Ventas, ingresos y clientes
 - Método de ventas.
 - Distribución geográfica por producto.
 - Numero de clientes, describir cuales son los principales y su importancia.
 - Dependencia de uno o varios clientes.
 - Analizar si recientemente ha habido cambios importantes en la clientela.
 - Términos y condiciones de venta.

- Política de precios.
- Presupuesto de ventas a corto y largo plazo.
- Factores que afectan la demanda y/o la oferta.
- Volumen de producto para cubrir costos operativos y gastos financieros.
- Punto de equilibrio de los precios.
- Importancia de campañas de publicidad y proporción en gastos de venta.

ASPECTOS DE PRODUCCIÓN

- De las Instalaciones
 - Instalaciones, planta y equipo de la empresa.
 - *Origen de la tecnología utilizada.*
 - Situación geográfica de las instalaciones.
 - Si son propias o en arrendamiento.
 - Si tienen gravámenes.
 - Antigüedad de la planta y equipo.
 - Política de depreciación utilizadas.
 - Monto y método de reevaluación.
 - Política en cuanto a seguro contra siniestros.
 - Fuentes y disponibilidad de piezas y refacciones.
 - Analizar y describir si el proceso de producción esta sujeto a regulación o verificación de emisión de

contaminantes y, en su caso, la inversión efectuada o requerida en ese sentido.

- Analizar las inversiones realizadas en mantenimiento y mejoras.
- De Operación
 - Propiedad de las patentes y marcas.
 - Estructura de costos.
 - Punto de equilibrio.
 - Proceso de producción, la capacidad productiva y capacidad instalada por cada unidad productiva y/o línea de producción según sea el caso.
 - Ventajas o desventajas competitivas con otros productores del ramo.

2.6.4 ANÁLISIS CUANTITATIVO

El análisis de la información cuantitativa, a través de los estados financieros, debe referirse al desempeño de los acreditados durante el tiempo, y a su posición comparados contra otras empresas del sector en que se desenvuelven, la información financiera utilizada es la siguiente: (Manual de Crédito: 1994)

- La información Cuantitativa o Análisis Financiero debe elaborarse con base a los estados financieros anuales auditados:
 - a. Balance General
 - b. Estados de Resultados
 - c. Estado de cambio en la situación financiera
 - d. Estado de variaciones de las cuentas del Capital Contable

- Los estados financieros en los que se basa el análisis deberán ser de por lo menos los tres ejercicios fiscales más recientes o los dos ejercicios fiscales más recientes y un ejercicio parcial reciente, pero que a la fecha de evaluación y análisis no hayan transcurrido seis meses.

- En caso de existir salvedades por parte de los Auditores éstas deben describirse y, en caso de ser necesario, hacer un análisis del impacto que la salvedad tenga sobre las cifras de la empresa.

- Los estados financieros analizados deben ser comparables y en caso de existir reexpresiones o ajustes éstas deben ser analizadas y descritas en el documento.

El análisis Financiero o Cuantitativo, en términos generales, se divide en dos:

1. **Análisis Horizontal:** En el cual se compara el desempeño a través de las cifras o índices de la empresa de un periodo, o de la empresa contra otras del mismo sector.
2. **Análisis Vertical:** En el cual se compara el desempeño de la empresa y los cambios, aumentos o disminuciones que hayan sufrido las diferentes cuentas entre un periodo y otro.

El análisis financiero para Personas Físicas y Morales se puede clasificar según los aspectos de desempeño de la empresa en:

1. Análisis de Rentabilidad
2. Análisis de Capital de Trabajo, Liquidez y Apalancamiento
3. Análisis de Eficiencia
4. Análisis de Flujo de Efectivo

En el **Análisis de Rentabilidad** se concentra en el estado de resultados de una empresa y de sus componentes, así como en ingresos, costos, gastos, márgenes operativos, utilidades o pérdidas netas de un periodo contra otro u otros y comparación con la Industria u otros competidores. (Manual de Crédito: 1994)

Mide la rentabilidad de la empresa analizada, su desempeño contra uno o varios periodos, y contra su sector, industria u otros competidores, la capacidad de los Directivos de la empresa para controlar costos y gastos operativos.

El **Análisis de Capital de Trabajo, Liquidéz y Apalancamiento** se concentra en la cifras del Balance General, la Liquidéz y el Capital de Trabajo se concentran en las cuentas de Activo y Pasivos a Corto Plazo, mientras que el Apalancamiento, en las cuentas de Pasivo y Capital.

Mide la fortaleza, debilidad o riesgo que presenta la Empresa en su estructura financiera, el riesgo financiero, desde el punto de vista del Banco, de que la Empresa pueda cumplir con sus obligaciones a corto plazo, la carga financiera o la proporción de pasivos totales en relación al capital de la Empresa.

El **Análisis de Eficiencia** mide el grado o habilidad que tiene la Empresa para cobrar sus cuentas a clientes, calidad de la cartera, rotación de inventarios, pago a proveedores, eficiencia o antigüedad de la planta y equipo.

En el **Análisis de Flujo de Efectivo** el propósito de este análisis es medir y evaluar la capacidad que tiene la empresa para pagar sus deudas y financiar sus operaciones a través de la generación de efectivo; de ahí la importancia de realizarlo adecuadamente.

2.6.5. TÉRMINOS Y CONDICIONES DEL CRÉDITO

A continuación se muestran algunos ejemplos de información, obligaciones y condiciones que deberán contener los resúmenes de términos y condiciones, como son: Los nombres de los acreditados, monto y moneda del crédito, plazo y forma de disposición, destino de las disposiciones del crédito, tipo de crédito, garantías, tasas de interés, comisiones, calendario de amortizaciones y formas de pago, etc., esto para llevar encaminadamente el proceso de apertura de crédito, en el capítulo cuarto veremos en el caso práctico todo los conceptos analizados en este capítulo ya llevado a la práctica.

En el siguiente capítulo analizaremos los conceptos de la cartera vencida y los programas de apoyo a deudores de la banca que firmó el Gobierno y la Banca para solventar el problema de la cartera vencida en México y nuestra región.

CAPÍTULO TERCERO

CARTERA VENCIDA

En este capítulo analizaremos algunos conceptos de lo que es la cartera vencida y programas de apoyo al sector Agrícola que realizó conjuntamente el Gobierno Federal y las Instituciones Bancarias para ayudar a este sector para salir de la cartera vencida.

3.1 CARTERA VENCIDA

La cartera vencida es el conjunto de créditos no pagados dentro de el plazo y fecha convenidos, incluyendo capital e intereses. (Manual de Crédito : 1994)

La cartera vencida esta integrada por los créditos no pagados, sobregiros en apertura de crédito en cuenta corriente para servicio de caja, cheques pagados sin fondos e intereses devengados no pagados.

La cartera vencida de la cartera comercial se puede clasificar en tres diferentes categorías:

- **ADMINISTRATIVA:** Son todos los adeudos que tienen 15 días de haberse vencido y cuyo cobro esperado no debe exceder de 180 días.

- **COBRANZA JUDICIAL:** La componen adeudos cuyas gestiones de cobro deban hacerse por la vía legal debido al fracaso en las gestiones administrativas.
- **CARTERA ABANDONADA:** Es aquella que no tiene posibilidad de cobro parcial ni total.

3.2 ORÍGENES DE LA CARTERA VENCIDA

El surgimiento de la cartera vencida agropecuaria como megaproblema nacional es consecuencia de cuatro grandes fenómenos. ("La cartera vencida del sector agropecuario: 1995)

1.- LA POLÍTICA DE PRECIOS

Entre los instrumentos de política macroeconómica, aplicados durante el Sexenio de 1989-1994, la política de precios relativos fue la que tuvo un impacto decisivo sobre la cartera vencida. La política de estabilización de precios se orientó hacia dos direcciones: por un lado, la contención de los precios de los alimentos básicos (apoyándose en la apertura comercial, aunada a la sobrevaluación del peso y al estricto control de precios agropecuarios por parte de la SECOFI) como una de las medidas de abatimiento de la inflación; y, por el otro lado, el retiro de los subsidios indirectos y la reducción de los directos a la producción agropecuaria con la finalidad de sanear las finanzas públicas. Efectivamente se logró la reducción de la inflación e incluso se consiguió un

superávit en las finanzas públicas, pero sin bases firmes y a un costo social sumamente alto.

Los productos agropecuarios se vieron ante una continua contención de precios de venta, mientras sus costos de producción se elevaron desproporcionalmente.

MEXICO. SUPERFICIE AGRÍCOLA CON GANANCIAS NEGATIVAS, ESTADOS SELECCIONADOS*
(PÉRDIDAS EN PORCIENTO)

En porciento Estado	%	Estado	%
Aguascalientes	59	Nuevo León	6
Campeche	36	Oaxaca	44
Durango	82	Querétaro	72
Guanajuato	52	San Luis Potosí	28
Hidalgo	68	Tlaxcala	50
México	15	Veracruz	38
Michoacán	35	Yucatán	73

* Valor de la producción menos costos de producción, incluyendo renta de la tierra

FUENTE: SARH, CP, *Análisis estatal de los efectos de política económica y base para la estrategia de modernización de la agricultura 1992, 1993.*

La situación se vuelve más dramática después de 1991/92, años del estudio de la SAHICP, cuando muchos precios no solamente se estancan sino incluso se reducen en términos nominales, mientras los costos de los principales insumos siguen creciendo.

A la lista podrían agregarse prácticamente todos los productos, pues salvo contadas excepciones se observa una continúa y larga reducción de los ingresos de los productores debido al aumento de los costos de producción y una

descapitalización del sector agropecuario en su conjunto.

En suma, la política macroeconómica de estabilización de precios ha provocado una situación en la que los productores agropecuarios del país (con muy pocas excepciones) ya no pueden generar las ganancias necesarias para invertir en la modernización de su producción o para cubrir los préstamos.

2.- LA POLÍTICA CREDITICIA DE LA BANCA

La situación se vuelve todavía más crítica para aquellos productores que trabajaron con crédito o realizaron alguna inversión de largo plazo con *apalancamiento financiero*.

En 1987 con una tasa nominal muy alta de 69% para productores de bajos ingresos, la tasa real era negativa y representó un subsidio a la producción. Durante los años siguientes las tasas reales crecieron, aunque con un comportamiento irregular, y alcanzaron niveles muy por encima de las tasas nominales de interés que pagan los productores en nuestros principales países competidores. La situación en 1995 se ha cambiado por el nivel inesperado de la inflación, el incremento de las tasas de interés y el nuevo esquema de FIRA en que el crédito de avío tiene una tasa libre cuyo nivel depende de la negociación con cada banco.

Las altas tasas de interés tienen dos causas; por un lado, el gobierno instrumentó una estrategia para retener el capital externo y atraer capital-dinero adicional para financiar el déficit de la cuenta corriente, resultante de la apertura comercial abrupta y de la sobrevaluación cambiaria; y, por el otro, la liberalización de los mercados financieros conllevó la elevación de los márgenes de intermediación, de 7.8% entre 1983 y 1987 hasta 15.7% en julio de 1994, contra un margen de intermediación que oscila entre 3% y 4% en Estados Unidos (Calva J.: 1995 "El nudo macroeconómico de México"). Más aun, la liberalización financiera que comprendió la privatización de la banca significó para el sector agropecuario la casi total desaparición de un subsidio indirecto a la producción; la diferencia entre los tipos de interés del mercado y los aplicados a los créditos agrícolas se redujo del 22.8% en 1986, al 1,1% en 1990 (GATT "Examen de las políticas comerciales" Volumen 1: 1993).

El aumento del costo financiero no solamente afectó el nivel de competitividad de los productores agropecuarios frente a sus principales competidores internacionales (la tasa promedio real de interés en Estados Unidos ascendió en 1994 a 2.2%), sino también afectó sus posibilidades de mejorar la rentabilidad y competitividad y sus decisiones de inversión, sobre todo de largo plazo, lo que abre un panorama preocupante ante la perspectiva del proceso de apertura comercial que remató en 1994 con la entrada en vigor del TLC.

El desplome de la rentabilidad del sector agropecuario, en el cual incide el alto costo financiero, ha provocado una descapitalización progresiva que se

manifiesta en una continua reducción en el uso de los principales insumos para la producción agrícola, fenómeno que se desarrolla desde 1983 y se agudiza a partir de 1988/89. El resultado es un proceso de paulatina desmodernización del sector manifestándose en un estancamiento de los rendimientos de los principales cultivos (Gómez Cruz: 1996, El Modelo Neoliberal y la desmodernización de la agricultura mexicana)

3.- PROBLEMAS EN EL MANEJO ADMINISTRATIVO Y/O TÉCNICO DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

Los problemas en el manejo administrativo y/o técnico del proceso de producción son bien conocidos. No obstante, una de las políticas del sexenio pasado fue precisamente el retiro de apoyos, de por sí escasos (como por ejemplo la asistencia técnica), para corregir estos problemas. Del total de la superficie agrícola del país solamente el 30% cuenta con asistencia técnica, una cifra que desde luego nada dice sobre la calidad y continuidad de ésta.

Sin embargo, el problema de los productores es mucho más complejo y de hecho forma un círculo vicioso. Para superar los problemas administrativos y productivos que causan en parte la baja rentabilidad de la actividad agropecuaria, los productores no solamente requieren de asistencia técnica profesional y/o de capacitación, sino también de financiamiento. Empero, precisamente por la baja rentabilidad y el sobreendeudamiento; la banca ya no sigue prestando.

Es importante destacar que mientras en años anteriores era el sector ejidal o campesino quien enfrentaba el problema de insolvencia o cartera vencida, dicho sector en su apabullante mayoría ya no es objeto de crédito por la falta de rentabilidad, provocada por la adversa política de precios, por lo que fue remitido a PRONASOL con su programa de crédito de infrasubsistencia a la palabra.

Sin embargo, la insolvencia comenzó a desarrollarse aceleradamente, sobre todo a partir de 1991, aun entre los productores que, según el propio juicio de la banca, eran de mayor rentabilidad. Los datos, en forma indirecta lo confirman. Existe una elevada concentración de la cartera vencida en aquellos productores y estados que se caracterizan por tener la agricultura y ganadería más tecnificada, integrada y moderna. El 70% de la cartera se concentra en productores y empresas con un rango de acreditación mayor a \$ 300,000 y son solamente cinco estados: Sonora, Chihuahua, Sinaloa, Jalisco y Michoacán los que reúnen la mitad de la cartera vencida del país (SARH: 1994). Estos datos reflejan los serios problemas de rentabilidad de la agricultura comercial (BANXICO: 1995) y desmienten a todos aquellos que buscan explicar el problema aduciendo que deriva de la falta de una mentalidad para modernizarse o la desviación de los fondos.

Sin embargo, considerando la mayoría de los productores campesinos y empresariales no se puede negar que es posible aun hacer mejoras técnicas, organizativas y administrativas, haciendo más eficiente el uso de los recursos disponibles. Una parte sustancial de la responsabilidad recae desde luego en el

gobierno, que debería contar con políticas de fomento específicas para lograr la mayor eficiencia microeconómica; pero otra parte de la responsabilidad recae en el propio productor.

4.- FENÓMENOS NATURALES QUE HAN DESTRUIDO PARCIAL O TOTALMENTE LA PRODUCCIÓN

No pasa ningún año en que alguna región productora no sea afectada por fenómenos climatológicos adversos.

En un análisis de la cartera vencida en 1994, el Programa de Asesores Financieros de la Dirección General de Política Agrícola de la SARH relaciona en parte el problema financiero para muchos estados con dichas adversidades naturales, por ejemplo: Baja California Sur - Falta de agua para riego; Chiapas - Siniestros por exceso de humedad y vientos huracanados; Guanajuato - Siniestros durante los ciclos 91-91 y 91-92 en los cultivos de trigo, maíz, sorgo y papa; etc.

El problema de la cartera vencida es entonces también un problema de falta de producción y/o de la incapacidad de los productores para pagarlo. Dicha situación se refleja en una drástica caída de la superficie agrícola asegurada, una solución a fondo de la cartera vencida tendrá que incluir la reformulación de la política de seguro a la producción.

3.3 CARTERA VENCIDA DEL SECTOR AGROPECUARIO

El fenómeno de la cartera vencida en el sector agropecuario se ha venido desarrollando desde mediados de los años 80 y se agrava alarmantemente después de la liberación de los mercados financieros que se precipita de 1988-89. Mientras en 1988 la cartera vencida se ubico solamente en \$ 395 Millones, un año después ya alcanzó \$ 1,399 Millones, en 1992 \$ 3,358 Millones, en 1994 \$ 6,256 Millones y en Noviembre de 1995 llegó a \$ 13,326 Millones, lo que equivale a un incremento del 3,272.48 % frente a una inflación acumulada en el mismo lapso de 259.25 %. (Banco de México, Indicadores Económicos Febrero 1996)

La agricultura mexicana atravesaba por una situación sumamente crítica, esta situación puede ser resumida en los siguientes términos: 1) se produce un agudo proceso de descapitalización de la agricultura, que se manifiesta en el estancamiento cuantitativo y en la obsolescencia cualitativa del parque de tractores y maquinaria agrícola, así como en la reducción del consumo productivo de insumos agrícolas modernos; 2) se registra un estancamiento cuantitativo y un deterioro cualitativo de la infraestructura agrícola, especialmente en obras de riego, infraestructura de investigación y servicios de apoyo a la producción; 3) se reduce el empleo en el sector, y caen los salarios y los ingresos de todos sus trabajadores, privados y sociales; 4) la problemática social se complica por las crecientes dificultades de los agricultores campesinos y empresariales para mantenerse en la actividad agropecuaria como opción de trabajo y de vida en

condiciones de deterioro de los niveles de bienestar; y 5) aparece la creciente insolvencia de los agricultores, tanto empresariales como campesinos, aumentando verticalmente el problema de las carteras vencidas y los requerimientos de apalancamiento financiero.

Mientras el PIB del sector agropecuario solamente alcanza el 7% del PIB nacional, la cartera vencida agropecuaria equivale al 10% de la cartera vencida total nacional, dato que indica la gravedad del problema.

El porcentaje de la cartera vencida en relación al crédito otorgado creció de 7.4% a 24.0% entre 1985 y noviembre de 1995. Dicha evolución se debió, principalmente, a una mayor velocidad de la progresión de la cartera vencida en comparación con el crédito otorgado, mientras durante los últimos 10 años. el crédito subió en términos reales en 1.9%, la cartera vencida experimentó un aumento en 12.1% anual (Banxico:1996).

3.4 PROGRAMAS DE APOYO A DEUDORES DE LA BANCA

A continuación comentaremos los programas que lanzó el Gobierno Federal conjunto a la Banca para el apoyo a deudores del Sector Agropecuario.

3.4.1 SIRECAS

Es un esquema de reestructuración de la cartera vencida agropecuaria, surgió en Febrero de 1994 bajo un entorno macroeconómico estable, dándose un

beneficio proporcionalmente mayor a los pequeños agricultores. Dicho esquema se diseñó bajo la premisa de que fuera una solución fácil de aplicar y que pronosticaba tasas inflacionarias de un dígito durante la vida de la reestructura, condiciones favorables para obtener altas de crecimiento, estabilidad en los niveles de consumo, demanda agregada interna y expectativas a la baja en las tasa de interés.

Los productores susceptibles de recibir el apoyo son todos aquellos con cartera vencida al 28 de Febrero de 1994, independiente del monto de su adeudo. Se incluirá en la reestructuración, con el límite que más adelante se indica, tanto la cartera vencida como la parte todavía vigente de los créditos respectivos, así como otros créditos a cargo del mismo acreditado en la misma institución, consolidando así todos los pasivos a favor de una misma institución en un solo crédito.

Los adeudos consolidados iguales o menores a \$ 200,000.00 se podrán reestructurar al amparo de este programa especial, el cual será aplicable también a los créditos por monto superior, pero sólo hasta la cantidad señalada. El excedente sobre ésta última podrá reestructurarse bajo el programa actual de saneamiento financiero de FIRA con los ajustes mencionados más adelante.

Las características del programa especial: El monto máximo por acreditado a reestructurarse bajo este esquema, como ya se dijo, será hasta por \$ 200,000.00. Dicho monto no incluirá la porción de los intereses que hayan sido

capitalizados durante los últimos dos años correspondientes al exceso de la tasa de interés ponderada respecto a la tasa máxima de FIRA. Estos intereses, junto con los generados por la sobretasa moratoria, deberán ser condonados por la Banca.

Los créditos reestructurados causarán intereses a la tasa nominal que resulte de sumar, a la tasa de inflación ex-post, la tasa real del 4.0 % para productores de bajo ingreso (PBI) y de 4.5% para otros productores (OP).

El plazo del crédito será precisamente de 15 años. Durante los primeros 5 años, no se realizarán pagos de capital y , además, se capitalizará el componente inflacionario de los intereses. En consecuencia, el productor solo pagará el monto que resulte de multiplicar la tasa real por el capital ajustado por inflación (Propuestas para la reestructura Agropecuaria: 1994)

A partir del 6 año, el acreditado pagará intereses a la tasa arriba mencionada, el capital se amortizará en forma creciente a partir del octavo año, según el cuadro siguiente: Fuente: (Propuestas para la reestructura Agropecuaria: 1994)

AÑO	Amortización de Capital (como % del saldo del crédito al final del año 7)
8°	2 %
9°	4 %
10°	6 %
11°	8 %
12°	10 %
13°	15 %
14°	22 %
15°	33 %

FIRA redescontará estos créditos manteniendo los márgenes actuales para la banca comercial, fondeando para tal efecto el 100% de los saldos de los créditos reestructurados.

Para los adeudos que caían en cartera vencida después del 28 de Febrero de 1994, se aplicó el programa actual con la diferencia de que la tasa de interés de los créditos reestructurados será la misma del crédito vigente, siempre y cuando dicha tasa se encuentre en el rango de las tasa de FIRA. Por lo tanto. En estos casos los productores recibirán alivio únicamente por cuanto al plazo y al periodo de gracia del crédito, esta propuesta tenía por objeto evitar la contaminación del resto de la cartera.

3.4.2 ADE

El 23 de Agosto de 1995 se firma el ADE que es un Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores de la Banca y del Gobierno Federal, cuyo esfuerzo es por una sola vez y sin precedente, con el objetivo de aliviar la difícil situación que vivían las empresas y personas físicas deudoras de la Banca. (Manual ADE: 1995)

El ADE parte de dos consideraciones fundamentales: 1) El deudor tiene la responsabilidad ineludible de cumplir con sus compromisos crediticios y 2) Deben existir condiciones legales y económicas apropiadas para que los acreditados puedan pagar o reprogramar sus deudas.

El ADE beneficiaba a todas las personas con créditos bancarios en pesos o UDIS (Unidades de Inversión), si estaban al corriente recibían los beneficios económicos a partir del 1° de Septiembre de 1995, sin necesidad de hacer trámites ni de acudir a la Institución Bancaria, siempre y cuando se mantuvieran al corriente de sus pagos, si no estaban al corriente se necesitaba acercarse a la Institución Bancaria, para poder participar de los beneficios del ADE se necesitaba firmar una carta de intención a partir del 11 de Septiembre de 1995 y se tenía un plazo hasta el 31 de Enero de 1996 para firmar y reestructurar su crédito. Dicha carta de intención establecía exclusivamente, la intención del Banco y del deudor de negociar para llegar a un Convenio de Reestructura.

En el sector agropecuario el beneficio del ADE consistía en la aplicación de la tasa del 25 % a los primeros \$ 200,000.00 y al resto del adeudo se aplicaba la tasa pactada con el cliente, la tasa del 25 % se extendió hasta el 28 de Febrero de 1997. (Manual ADE: 1995)

3.4.3 FINAPE

El Gobierno Federal, conjuntamente con la Banca Comercial, acordó instrumentar un programa de apoyo al sector agropecuario del país, para que los productores puedan hacer frente a sus compromisos crediticios mediante descuentos en los pagos que realicen a la Banca. Es así como nace el Acuerdo para el Financiamiento del Sector Agropecuario y Pesquero (FINAPE).

El objetivo del programa es apoyar a todos los deudores, personas morales y físicas con actividad empresarial, dentro de estos sectores y crear los incentivos que contribuyan a fomentar una cultura de pago, ya que sólo favorece a los acreditados que se encuentran al corriente en sus pagos. (Manual FINAPE:1996)

Los clientes que se encuentren al corriente en sus pagos al 1º de septiembre de 1996, no requerirán de trámite alguno para incorporarse automáticamente al Programa.

Si el cliente estaba al corriente en sus pagos al 1º de septiembre de 1996, el beneficio será por la vida remanente del crédito, independientemente de que exceda 10 años.

Si el cliente reestructura su crédito, el beneficio del descuento será por 10 años o el plazo de la reestructura, el que sea menor.

Aquellos créditos que fueron dispuestos antes del 30 de junio de 1996 y que contaban con saldos a esa misma fecha. Los créditos otorgados con posterioridad al 1º de julio de 1996 no recibirán los beneficios del Programa.

Tienen derecho a los beneficios del FINAPE todos los tipos de crédito, excepto:

- Tarjetas de crédito

- Créditos especiales para automóviles
- Créditos para artículos suntuarios
- *Créditos para la vivienda*

Tipo de Deudores susceptibles

Personas físicas con actividad empresarial.

Personas morales, incluyendo:

- Sociedades Anónimas
- Sociedades de Producción Rural
- Uniones de crédito

Ingresarán al Programa el total de los saldos de todos los créditos registrados por acreditado al 30 de junio de 1996 (capital e intereses sin incluir la sobretasa moratoria). (Manual FINAPE:1996)

Los saldos a esta fecha determinaran el factor de descuento de acuerdo a los rangos de descuento y a lo establecido en la sección “Mecánica para determinar el factor de descuento”. (Manual FINAPE:1996)

SALDO TOTAL DEL ACREDITADO (MILES DE \$)	DESCUENTO POR RANGO	PROPORCION PONDERADA DE DESCUENTO
0-500	40%	40%
500-1'000	20%	30%-40%
1'000-2'000	18%	24%-30%
2'000-4'000	16%	20%-24%
MAYORES A 4'000	0%	0%-20%

El porcentaje de descuento será el mismo por toda la vida del crédito, independientemente de que varíe el saldo

insoluto. (Manual FINAPE:1996)

Mecánica para determinar el factor de descuento: (Manual FINAPE:1996)

- a) Si el acreditado mantiene un saldo total de créditos menor a \$500,000 obtendrá directamente un descuento de 40% en todos los pagos que realice para cada uno de sus créditos.
- b) Si el acreditado mantiene un saldo total de créditos mayor a \$500,000 pero menor a \$1'000,000, el porcentaje de descuento se determinará al ponderar lo siguiente:
- Los primeros \$500,000 obtendrán un porcentaje de descuento del 40%.
 - La diferencia entre el saldo total de crédito y \$500,000 tendrá derecho a un porcentaje de descuento del 20%.
- c) Si el acreditado mantiene un saldo total de créditos mayor a \$1'000,000 pero menor a \$2'000,000 el porcentaje de descuento se determinará al ponderar lo siguiente:

- Los primeros \$500,000 obtendrán un porcentaje de descuento del 40%.
- Los siguientes \$500,000 obtendrán un porcentaje de descuento del 20%.
- La diferencia entre el saldo total de crédito y \$1'000,000 tendrá derecho a un porcentaje de descuento del 18%.

d) Si el acreditado mantiene un saldo total de créditos mayor a \$2'000,000 pero menor a \$4'000,000, el porcentaje de descuento se determinará al ponderar lo siguiente:

- Los primeros \$500,000 obtendrán un porcentaje de descuento del 40%
- Los siguientes \$500,000 obtendrán un porcentaje de descuento del 20%
- Los siguientes \$1'000,000 obtendrán un porcentaje de descuento del 18%
- La diferencia entre el saldo total de crédito y \$2'000,000 tendrá derecho a un porcentaje de descuento del 16%.

e) Si el acreditado mantiene un saldo total de créditos mayor a \$4'000,000 el porcentaje de descuento se determinará con la siguiente fórmula:

20% * (4'000,000 / Saldo total de créditos)

Aquellos acreditados cuya cartera vencida haya sido originada antes del 30 de junio de 1996 podrán entrar al programa de dos maneras:

1. Reestructurando sus créditos antes del 30 de junio de 1997.
2. Pagando la parte vencida de su adeudo o el total del crédito antes del 30 de junio de 1997.

Si los acreditados no se ponen al corriente en el plazo correspondiente, ya sea vía pago o reestructura, no tendrán derecho al descuento que ofrece el FINAPE en el pago.

3.4.4 PUNTO FINAL

El pasado 16 de diciembre de 1998 se firmó el Programa de Beneficios a los Deudores de Créditos para el Sector Agropecuario y Pesquero llamado PUNTO FINAL. El objetivo del Programa es beneficiar, a través de descuentos en los pagos, a los deudores, para que puedan hacer frente a sus compromisos con la Banca.

El Programa está diseñado para sustituir, durante 1999 y el año 2000, los esquemas de descuentos, de acuerdo al nivel de adeudo, que se definieron

originalmente en el Acuerdo para el Financiamiento del sector Agropecuario y Pesquero (FINAPE). Una vez concluido el Programa Punto Final, los beneficios regresarán al porcentaje de descuento que le corresponda al cliente de acuerdo al FINAPE.

Las reglas generales de operación, así como la mecánica para calcular el factor de descuento del Programa, son similares a las que rigen en el FINAPE.

Que los créditos se hubieran originado, contratado y dispuesto con anterioridad al 30 de junio de 1996 y que se encuentren al corriente durante la vigencia del Programa.

Que los acreditados bajo las mismas condiciones pero en cartera vencida regularicen su situación mediante:

- La reestructuración de sus créditos antes del 30 de septiembre de 1999.
- La liquidación de la parte vencida de su adeudo antes del 30 de septiembre de 1999.
- Finiquiten su adeudo total antes del 30 de septiembre de 1999.

Los beneficios que ofrece el Programa sustituyen temporalmente a los beneficios que ofrece el FINAPE, y estarán vigentes únicamente durante los años

1999 y 2000. A partir del 1° de enero de 1999, los beneficios que se otorgan a los acreditados serán con base en la siguiente tabla:

Rangos por saldos de adeudos (en miles de pesos) al 30 de junio de 1996	Descuento por rango	Descuento total ponderado
Hasta \$ 500	60%	60%
Mayores de \$ 500 y hasta \$ 1'000	24%	60% - 42%
Mayores de \$ 1'000 y hasta \$ 2'000	18%	42% - 30%
Mayores de \$ 2'000 y hasta \$ 4'000	16%	30% - 23%
Mayores de \$ 4'000	0%	Menor de 23%

La mecánica para determinar el porcentaje de descuento por cliente es la siguiente:

- I. Si al 30 de junio de 1996 el acreditado tenía un saldo en créditos **menor a \$500,000.00**, obtendrá directamente un descuento de **60%** en todos los pagos que realice para cada uno de sus créditos.

- II. Si al 30 de junio de 1996 el acreditado tenía un saldo en créditos **mayor a \$500,000.00 pero menor o igual a \$1,000,000.00**, el porcentaje de descuento se determinará de la siguiente manera:
 - Los primeros \$500,000.00 obtendrán un 60% de descuento.
 - La diferencia entre el saldo total y los \$500,000.00 tendrá derecho a un 24% descuento.

III. Si al 30 de junio de 1996 el acreditado tenía un saldo en créditos **mayor a \$1,000,000.00 pero menor o igual a \$2,000,000.00**, el porcentaje de descuento se determinará de la siguiente manera:

- Los primeros \$500,000.00 obtendrán un 60% de descuento
- Los siguientes \$ 500,000.00 obtendrán un 24% de descuento
- *La diferencia entre el saldo total y \$1,000,000.00, obtendrán un 18% de descuento*

IV. Si al 30 de junio de 1996 el acreditado tenía un saldo en créditos **mayor a \$2,000,000.00 pero menor o igual a \$4,000,000.00**, el porcentaje de descuento se determinará de la siguiente manera:

- Los primeros \$500,000 00 obtendrán un 60% de descuento
- Los siguientes \$500,000.00 obtendrán un 24% de descuento
- El siguiente \$1,000,000.00 obtendrán un 18% de descuento
- La diferencia entre el saldo total y los \$2,000,000.00, obtendrá un 16% de descuento

V. Si al 30 de junio de 1996 el acreditado tenía un saldo en créditos **mayor a \$4,000,000.00**, el porcentaje de descuento se determinará de la siguiente manera:

- Los primeros \$500,000.00 obtendrán un 60% de descuento
- Los siguientes \$500,000.00 obtendrán un 24% de descuento
- El siguiente \$1,000,000.00 obtendrán un 18% descuento
- Los siguientes \$2,000,000.00 obtendrán un 16% de descuento
- El saldo restante no obtendrá ningún porcentaje de descuento.

En conclusión el porcentaje de descuento será fijo durante dos años, estableciéndose por única vez al principio del Programa de Beneficios Adicionales con base en el rango en que se encuentra el saldo total de adeudos al 30 de junio de 1996.

Una vez concluido el período del Programa de Beneficios Adicionales se regresará al porcentaje de descuento de acuerdo al FINAPE (1° de enero de 2001)

CAPÍTULO CUARTO

ANÁLISIS DE UN CRÉDITO AGROPECUARIO DE CARTERA VENCIDA DEL SECTOR DEL AGUACATE DE LA EMPRESA AGUACATES DE URUAPAN SA DE CV

4.1 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

A continuación analizáramos un caso en el cual se le otorgó un crédito bancario, el cual la empresa no pudo pagar y por consiguiente cayó en cartera vencida, por los problemas que se van exponer más adelante, se reestructuraron sus adeudos y nuevamente cayó en cartera vencida, se pone al corriente y en el transcurso de este año 2000 el cliente por fin paga sus adeudos anticipadamente debido a los programas de apoyo a deudores. Para la realización del caso práctico utilizamos la metodología de la documentación, por este método de investigación es importante comentar que nos remontamos al año de 1992 y 1994 sobre los problemas de cartera vencida que prevalecían en ese año.

4.2 ANTECEDENTES DEL CASO

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA:

El grupo Aguacates de Uruapan S.A. de C.V. se constituyó como tal el día 16 de Julio de 1985, ante el Notario Público de la Ciudad de Uruapan, Mich., lo

anterior con la finalidad de producir y empaacar Aguacate para su venta en el mercado local y nacional, así mismo para contratar toda clase de créditos con las diferentes Instituciones Bancarias o Sociedades Nacionales de Crédito.

El grupo se encuentra constituido básicamente por la Familia Solís Infante, familia de tradición y abolengo en esta ciudad.

El grupo en general se dedica a la producción, empaque y venta de aguacate, rama en la que cuentan con una amplia experiencia. Ya que el Sr. Solís Fernández es pionero de la Fruticultura en Uruapan, contando en total con una superficie de 145 Has. establecidas con este cultivo y se encuentran en desarrollo 139 Has. y el resto se encuentra en plena producción.

El Sr. Solís Fernández es originario y vecino de esta ciudad, contando actualmente con una edad de 59 años, teniendo como actividad la agricultura, el comercio, la esposa del Sr. Solís es originaria de Charapan, contando actualmente con una edad 54 años, dedicándose al hogar, sus hijos Javier y Vicente de 33 y 31 años de edad respectivamente, ayudan a su Papá a la agricultura.

Es necesario mencionar que la Familia Solís Infante, ha venido trabajando con otra Institución Bancaria, en el que cuentan con diversos pasivos, los cuales pretenden liquidar con el presente financiamiento y atraernos a toda la familia, a fin de incrementar nuestra Colocación y Captación al mismo tiempo, por lo que las propiedades que nos dejarán en garantía, actualmente se encuentran gravadas,

las cuales una vez liquidados los adeudos con la otra Institución Bancaria, las garantías se gravaran en primer lugar a favor de nuestra Institución.

A continuación presentamos los estados financieros de la empresa al 30 de Septiembre de 1992:

GRUPO AGUACATES DE URUAPAN SA DE CV

ACTIVIDAD: CULTIVO Y COMERCIO DE AGUACATE

GRUPO AGUACATES DE URUAPAN SA DE CV			
BALANCE GENERAL AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1992 (CIFRAS EN MILES PESOS)			
ACTIVO		PASIVO	
Circulante:		Circulante:	
CAJA	29,640	ACREDORES DIVERSOS	1,350,000
BANCOS	30,000		
ANTICIPO A PROVEEDORES	350,000	Total Circulante:	1,350,000
ALMACEN	76,300		
Total Circulante:	485,940	TOTAL PASIVO	1,350,000
Fijo:		CAPITAL	
TERRENOS	6,500,000	CAPITAL	7,065,668
EDIFICIOS	1,500,000	UTILIDAD DEL PERIODO	495,716
MOB. Y EQUIPO DE OFICINA	16,900		
EQUIPO DE TRANSPORTE	330,544	TOTAL CAPITAL	7,561,384
MAQUINARIA Y EQUIPO	78,000		
Total Fijo:	8,425,444		
TOTAL ACTIVO	<u>8,911,384</u>	PASIVO + CAPITAL	<u>8,911,384</u>

GRUPO AGUACATES DE URUAPAN SA DE CV
ESTADO DE RESULTADOS
AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 1992 (CIFRAS EN MILES DE PESOS)

VENTAS NETAS	4,260,257	
COSTO DE VENTAS	3,605,403	
UTILIDAD BRUTA		654,854
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	103,028	
GASTOS DE VENTA	42,010	
GTOS. Y PROD. FINANCIEROS	14,100	
UTILIDAD DE OPERACIÓN		159,138
UTILIDAD NETA		495,716

PROPÓSITO Y PLAZO DEL CRÉDITO

El propósito del otorgamiento de este crédito se explica y se detalla en la pagina 74, cabe destacar que en el año de 1992 la colocación de recursos era una de las prioridades de cualquier Institución Bancaria por lo cual este crédito se otorgó para atraer al cliente y crecer en captación (inversiones, cuentas de cheques, etc.). A continuación se muestra el tipo de crédito, monto, plazo, tasa de interés, garantías que fueron negociadas con la empresa para el otorgamiento del crédito:

CRÉDITO REFACCIONARIO

MONTO: \$ 2'000,000.00 (DOS MILLONES DE PESOS 00/100 M.N.)

PLAZO: 5 AÑOS 00 MESES Mediante el siguiente calendario de amortizaciones

15 de Julio de 1993	\$ 50,000.00
15 de Julio de 1994	\$ 100,000.00
15 de Julio de 1995	\$ 400,000.00
15 de Julio de 1996	\$ 650,000.00
15 de Julio de 1997	\$ 800,000.00
TOTAL DEL CRÉDITO	\$ 2'000,000.00

PROPÓSITO:

CON RECURSOS DEL PRÉSTAMO

Adquisición Vehículo de campo 8 Ton. Mercedes Benz	\$ 144,000.00
Adquisición Vehículo de campo 3 Ton. Con Frutera	\$ 56,000.00
Inst. Línea Eléctrica Sub-Estación, 150 Kva. Transformador 150 Kva., 2,200 Mts. Línea 3 hilos planos y tramites	\$ 80,000.00
Inst. de riego por microaspersión 130 Has. incluye 2 bombas de 25 y 30 Lts/Seg.	\$ 780,000.00
Adq. Tractor Categoría III 2 Unidades	\$ 230,000.00
Mantenimiento de 130 Has. de Aguacate	\$ 650,000.00
Construcción Depósito 160,000 Lts.	\$ 60,000.00
TOTAL:	\$ 2'000,000.00

CON RECURSOS DEL SOLICITANTE:

Const. Casa para Ranchero 2 unidades	\$ 124,000.00
Const. Depósito 160,000 Lts.	\$ 60,000.00
Apertura y tapado de excavación para riego	\$ 420,000.00
TOTAL	\$ 604,000.00

MONTO TOTAL DEL PROYECTO: \$ 2'604,000.00

PROPORCIÓN A FINANCIAR: 76.80 %

DISPOSICIÓN: Mediante una sola ministración, una vez autorizado el presente estudio y registrado el contrato respectivo.

TASA DE INTERÉS: Tasa contractual a largo plazo, redescotándose la operación con FIRA, se cobrará CETES + 5 puntos, capitalizándose los mismos y pagándose a la fecha de vencimiento, ya que la empresa no cuenta con capacidad para cubrirlos mensualmente.

COMISIÓN POR APERTURA: Se cobrará una comisión del 2.0% anual y en caso de redescuento con FIRA se bonificará.

FORMA DE DOCUMENTARSE: Se documentará a nombre del Grupo Aguacates de Uruapan S.A. de C.V., firmando como apoderado general y garante el Sr. Javier Solís Fernández.

RELACION DE GARANTÍAS:

Predio Rústico ubicado en el municipio de Uruapan, Superficie de 500 Mts. (Empaque de Aguacate)	\$ 780,000.00
Predio Rústico ubicado en el municipio de Uruapan, Superficie de 2 Has.	\$ 726,512.00
Predio Rústico ubicado en el municipio de Uruapan, Superficie de 70 Has.	\$ 2'766,000.00
Predio Rústico ubicado en el municipio de Uruapan, Superficie de 63 Has.	\$ 1,117,000.00
TOTAL GARANTÍAS OFRECIDAS:	\$ 5,389,512.00

RELACIÓN DE GARANTÍAS-CRÉDITO RFFACCIONARIO: 2.69 X 1

Los Pasivos con que cuentas son los siguientes: (Ver Balance Gral. 30 / Sept / 92)

Préstamo Quirografario	\$ 200,000.00
Préstamo de Habilitación o Avio	\$ 150,000.00
Préstamo Refaccionario	\$ 1'000,000.00
TOTAL	\$ 1'350,000.00

MERCADO: La producción obtenida en la huerta de este Grupo es empacada y distribuída por los propios socios ya que cuentan con las instalaciones apropiadas en esta ciudad de Uruapan, evitándose en intermediarismo, distribuyendo la fruta a nivel local y al nacional, los principales centros consumidores nacionales como

son: La Cd. De México, Guadalajara, Monterrey y Puebla, contando con una bodega en la Cd. De México en la cual venden el producto directamente al público consumidor.

Las perspectivas para el Aguacate son buenas ya que de darse la apertura comercial del tratado trilateral con los países de Estados Unidos y Canadá, ocasionará que se incremente en gran medida el volumen de las exportaciones, ya que actualmente solo es exportado de un 3% a un 15% de la producción total.

Este fruto no esta considerado dentro de la canasta básica, por lo que su precio no esta controlado oficialmente y este se rige por la ley de la oferta y de la demanda, la cual aumentará de darse dicha apertura comercial.

COMPETENCIAS Y PERSPECTIVAS: Actualmente existe una marcada competencia por el mercado, ya que la región es netamente aguacatera, pero no toda la fruta sale al mismo tiempo, dado que dentro de esta región existen diferentes condiciones edafológicas y agroclimáticas que permiten que ésta salga en diferentes etapas a lo largo del ciclo, lo que amortigua en gran parte esta competencia, afectándose el precio de venta, considerándose que para el próximo ciclo el precio del aguacate se elevará considerablemente ya que la producción se vera mermada, dado que las fuertes lluvias y heladas ocurridas el pasado mes de Febrero de 1992 ocasionaron que la flor se cayera, por lo que los productores que no fueron afectados comercializaron su fruta a un precio superior al de este ciclo.

Las perspectivas son buenas ya que próximamente se pretenden abrir nuevos mercados internacionales, aunado a esto la apertura de procesadoras del aguacate, el cual ya es industrializado, podrá ser exportado y distribuido a nivel nacional e internacional con mayor facilidad.

CLIENTES: La distribución tanto de fruta obtenida en sus huertas así como la que adquieren con diferentes proveedores, es distribuido a través del empaque mismo con que cuentan los integrantes del grupo, siendo sus principales clientes:

NOMBRE DEL CLIENTE	% DE VENTAS	LUGAR
HERMANOS RAMIREZ	30 %	PUEBLA
ERNESTO RODRIGUEZ	10 %	CD. DE MEXICO
ELIAS LÓPEZ	10 %	TOLUCA
CARLOS RODRIGUEZ	10 %	PUEBLA
RAUL GONZALEZ	10 %	GUADALAJARA
VARIOS	20 %	URUAPAN, MONTERREY, PUEBLA.

Las condiciones de venta son de riguroso contado o bien les pagan con cheques de la plaza posfechados a un tiempo máximo de 15 días.

PROCESOS DE PRODUCCIÓN: El Grupo Aguacates de Uruapan S.A. de C.V. cuenta con una superficie total de 145 Has. de las cuales 139 Has. se encuentran

establecidas con 37,000 aguacateros de una edad de 1.5 años, encontrándose en desarrollo, contando además con 4 Has. establecidas con 400 aguacateros de 10 años, siendo necesario mencionar que el Grupo Aguacates de Uruapan no establecen sus huertas con planta injertada sino que siembran el hueso criollo y posteriormente injertan con lo cual evitan traumatismos a las raíces, así mismo el tipo de plantación es diferente, ya que estos distribuyen las plantas en cetos con lo cual un árbol encuentra formado por cuatro, alcanzando una mayor biomasa en un tiempo menor que el requerido por un solo árbol, obteniéndose producciones mayores en un tiempo menor.

El Grupo ha tenido buena experiencia con este tipo de plantación con el cual obtienen producciones superiores a lo normal, observándose que los árboles no presentan síntomas de deficiencias por la posible competencia, ya que si esto sucediera a cierta edad, se desecharían en forma paulatina, quedando un solo árbol pero completamente desarrollado y en plena producción.

La superficie es aprovechada en un 99 %, encontrándose el resto de la superficie cubierta con monte de pino resinable.

Los procesos de producción son los requeridos para la producción de este frutal siendo entre otros:

- Fertilización: Nitrofosfórica, Abono orgánico y elementos menores según los requerimientos del árbol.
- Cajeteos y Podas: Manual

- Cosecha: Manual
- Riego: Por Microaspersión
- Control Fitosanitario: Funguicidas, Insecticidas y Acaricidas.

En general se puede considerar que todas las labores al cultivo son realizadas en forma adecuada y oportunamente dada la experiencia con que cuenta el Grupo en este ramo.

PROVEEDORES: Las principales materias primas son adquiridas en la plaza de Uruapan como son: Fertilizantes y Pesticidas, y los abonos orgánicos son adquiridos en los poblados de Zacapu, La Piedad y Puruándiro en Michoacán, en donde el orgánico es conseguido a un precio mas bajo que en Uruapan, realizándose las operaciones de riguroso contado, por lo que nuestro apoyo financiero es de suma importancia para el aprovechamiento de dichos insumos y a la vez que estos sean aplicados en su oportunidad.

No existen problemas en el abastecimiento ya que en Uruapan existen varias y diferentes casas comerciales que se dedican a la venta de estos productos básicos para la producción y cuidados del aguacate.

En lo referente a proveedores del empaque los principales son:

- Salvador García / Apatzingán, Mich.

- Rubén Soto / Uruapan, Mich.
- Ricardo Pérez / Uruapan, Mich.
- David Amaya / Uruapan, Mich.

Las condiciones de los proveedores en cuanto a plazo de pago generalmente lo condicionan a no mas de 15 días de la fecha de entrega de la mercancía.

AMBIENTE LABORAL: La planta de personal esta integrada por los propios miembros de la sociedad y por 10 peones de planta, quienes se encargan de realizar las labores necesarias a las huertas, contando además con el apoyo de un Ingeniero Agrónomo que realiza visitas periódicas a las huertas, para evitar o controlar a tiempo cualquier tipo de problema que se presente, lo cual aunado a la experiencia con que cuenta el Sr. Solís Fernández y sus hijos, hace que los riegos por plagas y enfermedades disminuyan.

El grupo contratan bajo palabra y por día de trabajo a peones eventuales en época de cosecha o bien de fertilización por lo que no existen problemas laborales ni sindicales, así como tampoco existen revisiones de contratos ya que no existen, el ambiente laboral es bueno.

VENTAS Y PRODUCTIVIDAD: Las ventas realizadas del empaque y la bodega de la Cd. De México ascienden a la cantidad de \$ 4'260,257.00 de los cuales

deduciendo también sus costos operativos y gastos diversos, obtuvieron una ganancia neta por la cantidad de \$ 495,716.00, lo cual se considera se incrementará el próximo año ya que se pretende incrementar el volumen de fruta que se empaca actualmente, aunado a esto que se prevé un incremento en el precio del aguacate, lo cual les dará una mayor capacidad para cubrir sus compromisos con nuestra Institución, ya que para los primeros tres años la recuperación del crédito será básicamente de los ingresos que se obtienen del empaque, hasta el cuarto ciclo la huerta que se encuentra en desarrollo producirá una cantidad considerable dándoles hasta este ciclo una mayor holgura para el cumplimiento de sus compromisos.

4.3 ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA

A continuación analizaremos algunas razones financiera de los estados financieros que presentó la empresa Aguacates de Uruapan S.A. de C.V., su capital de trabajo es mínimo \$ 135,940.00 para hacer frente a sus necesidades operativas, pero sus índices de operación son aceptables, no reportan cartera de clientes ni adeudos con proveedores.

CAPITAL DE TRABAJO = Activo Circulante - Anticipó a Proveedores

$$485,940.00 - 350,000.00 = 135,940.00$$

La liquidez 1.36 x 1 y el Apalancamiento 0.18, se deben a que reportan un pasivo bancario con otra Institución Bancaria.

LIQUIDÉZ = ACTIVO CIRCULANTE / PASIVO CIRCULANTE

$$485,940 / 1'350,000 = .36$$

APALANCAMIENTO = PASIVO TOTAL / CAPITAL CONTABLE

$$1'350,000 / 7'561,384 = .18$$

El 89.77 % de su Activo Total esta constituido por Activos Fijos integrado principalmente por predios rústicos establecidos con aguacateros en producción y desarrollo, así como también un empaque de aguacate y vehículos de trabajo, los cuales se encuentran en buen estado de conservación y funcionamiento, pudiéndose comercializar en un momento dado.

ACTIVO TOTAL: \$ 8'911,384

ACTIVO FIJO: \$ 8'000,000 (Terrenos y Edificios)

ESTIMACIÓN DE RIESGOS

a) Meteorológicos: Por la ubicación de las huertas el riesgo de heladas se puede considerar como mínimo, ya que no se ha presentado desde hace aproximadamente 7 años, contando los productores con varios métodos para contrarrestarlo, entre los que más utilizan esta en el encender fogones y mantener la huerta libre de maleza, la colocación de fogones estratégicas para permitir una mejor aereación, en cuanto a granizadas, se nos reportan que no se han presentado por que el riesgo es mínimo.

b) Técnicos: En este aspecto es en el que mayor cuidado se tiene, ya que cuentan con la asesoría de un Ingeniero Agrónomo quien se encarga de realizar visitas periódicas para detectar y atacar oportunamente cualquier enfermedad o plaga que se presente.

c) Comercialización: La baja en el precio del producto es el riesgo de mayor importancia, ya que es un factor determinante para la recuperación del crédito, esto debido a la oferta que exista en el mercado, disminuyendo el riesgo el hecho de que la fruta sale por zonas y en diferentes épocas del año, reduciendo aun más esto la demanda actual que existe en el producto mismo, siendo muy probable que esta se incremente debido a las negociaciones de libre comercio, aunando a esto la apertura de industrializadoras lo que permitirá que el aguacate será comercializado en forma de pasta pudiendo incrementar el volumen de las exportaciones de ésta.

Una vez realizado el análisis financiero, otorgamos nuestro total apoyo a la resolución favorable del presente estudio y la concesión de la líneas propuestas, en base a la solvencia moral y económica de nuestro cliente, siendo importante destacar el hecho de que en el pago de pasivos, intervendremos directamente, para solicitar inmediatamente la liberación de la propiedades gravadas con otra Institución bancaria y estas queden gravadas en primer lugar con nuestra Institución.

Como se mencionó en el propósito del crédito en el año de 1992 la

colocación de recursos era la prioridad de cualquier Institución Bancaria, por lo cual este crédito se otorgó y fue APROBADO EN NOVIEMBRE DE 1992 un P.R. por \$ 2'000,000.00

4.4 DETERMINACIÓN DEL SERVICIO DE DEUDA

En 15 Mayo de 1994 el Grupo de Aguacates de Uruapan S.A. de C.V. se presenta al Banco para pedir apoyo para reestructurar su adeudo contraído en Noviembre de 1992, a continuación se detalla el saldo a Junio de 1994

DETALLE DE INTERESES NORMALES A TASA DE CETES + 5 Ptos.

VTO. CAPITAL	CAPITAL	PERÍODO COMPRENDIDO		DÍAS	INSTRUMENTO (TASA BASE)	TASA %
		DE	AL			
	2,000,000.00	1-Nov-92	30-Nov-92	30	CETES	19.40
	2,040,666.67	1-Dic-92	31-Dic-92	31	CETES	18.15
	2,081,346.79	1-Ene-93	31-Ene-93	31	CETES	16.87
	2,119,243.51	1-Feb-93	28-Feb-93	28	CETES	16.72
	2,155,044.60	1-Mar-93	31-Mar-93	31	CETES	17.75
	2,197,172.06	1-Abr-93	30-Abr-93	30	CETES	17.50
	2,238,369.04	1-May-93	31-May-93	31	CETES	16.15
	2,279,135.34	1-Jun-93	30-Jun-93	30	CETES	15.03
50,000.00	2,314,689.57	1-Jul-93	15-Jul-93	15	CETES	15.52
	1,950,000.00	16-Jul-93	31-Jul-93	16	CETES	15.52
	1,967,784.00	1-Ago-93	31-Ago-93	31	CETES	13.82
	1,999,674.13	1-Sep-93	30-Sep-93	30	CETES	13.67
	2,030,785.73	1-Oct-93	31-Oct-93	31	CETES	13.71
	2,063,504.51	1-Nov-93	30-Nov-93	30	CETES	13.12
	2,094,663.43	1-Dic-93	31-Dic-93	31	CETES	14.36
	2,129,583.80	1-Ene-94	31-Ene-94	31	CETES	11.78
	2,160,355.10	1-Feb-94	28-Feb-94	28	CETES	10.51
	2,186,416.18	1-Mar-94	31-Mar-94	31	CETES	9.45
	2,213,621.88	1-Abr-94	30-Abr-94	30	CETES	9.73
	2,240,794.09	1-May-94	31-May-94	31	CETES	15.73
	2,280,794.13	1-Jun-94	30-Jun-94	30	CETES	16.31

TASA BASE + 5.00 PUNTOS	TASA NORMAL APLICAR	INTERESES GENERADOS	TOTAL	ABONOS	SALDO DEUDOR
24.40	24.40	40,666.67	40,666.67		40,666.67
23.15	23.15	40,680.12	40,680.12		81,346.79
21.87	21.87	39,196.96	39,196.96		120,543.75
21.72	21.72	35,801.09	35,801.09		156,344.84
22.75	22.75	42,217.92	42,217.92		198,562.76
22.50	22.50	41,196.98	41,196.98		239,759.74
21.15	21.15	40,766.30	40,766.30		280,526.04
20.03	20.03	38,042.57	38,042.57		318,568.61
20.52	20.52	19,790.60	19,790.60		338,359.21
20.52	20.52	17,784.00	17,784.00		17,784.00
18.82	18.82	31,890.13	31,890.13		49,674.13
18.67	18.67	31,111.60	31,111.60		80,785.73
18.71	18.71	32,718.76	32,718.76		113,504.51
18.12	18.12	31,158.92	31,158.92		144,663.43
19.36	19.36	34,920.37	34,920.37		179,583.80
16.78	16.78	30,771.30	30,771.30		210,355.10
15.51	15.51	26,061.08	26,061.08		236,416.18
14.45	14.45	27,205.70	27,205.70		263,621.88
14.73	14.73	27,172.21	27,172.21		290,794.09
20.73	20.73	40,000.04	40,000.04		330,794.13
21.31	21.31	40,503.10	40,503.10		371,297.23

709,656.44	709,656.44		
------------	------------	--	--

DETALLE DE INTERESES MORATORIOS CETES + 8 Pts.

FECHA DE VENCIMIENTO	DÍAS DE MORA	SALDO VENCIDO	PERÍODO COMPRENDIDO		DÍAS	TASA BASE: CETES
			DE	AL		
15-Jul-93	16	338,359.21	16-Jul-93	31-Jul-93	16	15.52
	47	338,359.21	1-Ago-93	31-Ago-93	31	13.82
	77	338,359.21	1-Sep-93	30-Sep-93	30	13.67
	108	338,359.21	1-Oct-93	31-Oct-93	31	13.71
	138	338,359.21	1-Nov-93	30-Nov-93	30	13.12
	169	338,359.21	1-Dic-93	31-Dic-93	31	14.36
	200	338,359.21	1-Ene-94	31-Ene-94	31	11.78
	228	338,359.21	1-Feb-94	28-Feb-94	28	10.51
	259	338,359.21	1-Mar-94	31-Mar-94	31	9.45
	289	338,359.21	1-Abr-94	30-Abr-94	30	9.73
	320	338,359.21	1-May-94	31-May-94	31	15.73
	350	338,359.21	1-Jun-94	30-Jun-94	30	16.31

TASA MOR. CETES + 8.0	INTERESES MORATORIOS GENERADOS	TOTAL	ABONOS	SALDO DEUDOR
23.52	3,536.98	3,536.98		3,536.98
21.82	6,357.58	6,357.58		9,894.56
21.67	6,110.20	6,110.20		16,004.76
21.71	6,325.53	6,325.53		22,330.29
21.12	5,955.12	5,955.12		28,285.41
22.36	6,514.92	6,514.92		34,800.33
19.78	5,763.20	5,763.20		40,563.53
18.51	4,871.24	4,871.24		45,434.77
17.45	5,084.32	5,084.32		50,519.09
17.73	4,999.26	4,999.26		55,518.35
23.73	6,914.09	6,914.09		62,432.44
24.31	6,854.59	6,854.59		69,287.03

El saldo al 30 de Junio de 1994 es:

Capital Vigente: \$ 1'950,000.00

Capital Vencido: \$ 50,000.00

Intereses Normales Vigentes: \$ 371,297.23

Intereses Normales Vencidos: \$ 338,259.21

Intereses Moratorios : \$ 69,287.03

SALDO TOTAL DEL DEUDOR : \$ 2'778,843.57

4.5 ANÁLISIS DE LA EMPRESA ANTE LA SITUACIÓN DE CARTERA VENCIDA

Como se ve en la certificación de adeudos el cliente no realizó ningún pago al crédito, las tasas aplicables fueron proporcionado por la Agencia FIRA aquí en Uruapan, Michoacán, a continuación propondremos la reestructura mediante el

programa de los SIRECAS y la razón de su caída a cartera vencida, presentamos los estados financieros que presentó el cliente a números al 31 de Marzo de 1994.

**GRUPO AGUACATES DE URUAPAN SA DE CV
BALANCE GENERAL AL 31 DE MARZO DE 1994**

(CIFRAS EN MILES DE PESOS)

ACTIVO		PASIVO	
Circulante		Circulante	
ALMACEN	33,800	BANCOS CORTO PLAZO	50,000
INVERSIONES AGRICOLAS	960,000	Total Circulante	50,000
Total Circulante	993,800	Fijo	
Fijo		BANCOS LARGO PLAZO	1,950,000
MAQUINARIA	358,000	OTRAS OBLIGACIONES A LARGO PLAZO	2,000,000
EQUIPO DE TRANSPORTE	315,544	Total Fijo	3,950,000
EDIFICIOS	1,500,000		
MOB. Y EQUIPO DE OFICINA	16,900	TOTAL PASIVO	4,000,000
TERRENOS	11,500,000	CAPITAL CONTABLE	
Total Fijo	13,690,444	CAPITAL SOCIAL	10,633,744
		PERDIDA DEL PERIODO	50,500
		TOTAL CAPITAL	10,684,244
TOTAL ACTIVO	<u>14,684,244</u>		
			<u>14,684,244</u>

**GRUPO AGUACATES DE URUAPAN SA DE CV
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE MARZO DE 1994 (CIFRAS EN MILES DE PESOS)**

VENTAS NETAS	0	
COSTO DE VENTAS	<u>0</u>	
UTILIDAD BRUTA		0
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	40,000	
GASTOS GENERALES	<u>10,500</u>	
PERDIDA DE OPERACIÓN		50,500
PERDIDA NETA		<u>50,500</u>

PROPÓSITO: El propósito de este estudio es solicitar la aprobación para la reestructura de los adeudos de Grupo Aguacates de Uruapan S.A. de C.V., por la cantidad de \$ 2,750,000.00 bajo el esquema del programa de SIRECAS I y II, y autorización para castigar la cantidad de \$ 28,843.37 bajo este mismo esquema.

TÉRMINOS Y CONDICIONES: El cliente reconoce el saldo deudor por \$ 2'750,000.00, el cual se dividirá en porción A del adeudo por la cantidad de \$ 200,000.00 en los sucesivo SIRECA I y la porción B del adeudo por la cantidad de \$ 2'550,000.00 en lo sucesivo SIRECA II. La presente reestructura de pasivos se liquidará mediante el siguiente calendario de pagos:

AÑO	FECHA DE PAGO	SIRECA I	SIRECA II
1	18-Jun-95	GRACIA	GRACIA
1	18-Sep-95	GRACIA	GRACIA
2	18-Sep-96	GRACIA	GRACIA
3	18-Sep-97	GRACIA	GRACIA
4	18-Sep-98	GRACIA	50,000.00
5	18-Sep-99	GRACIA	80,000.00
6	18-Sep-00	GRACIA	120,000.00
7	18-Sep-01	GRACIA	170,000.00
8	18-Sep-02	4,000.00	180,000.00
9	18-Sep-03	8,000.00	200,000.00
10	18-Sep-04	12,000.00	250,000.00
11	18-Sep-05	16,000.00	250,000.00
12	18-Sep-06	20,000.00	250,000.00
13	18-Sep-07	30,000.00	300,000.00
14	18-Sep-08	44,000.00	350,000.00
15	18-Sep-09	66,000.00	350,000.00
		200,000.00	2,550,000.00

INTERESES ORDINARIOS: Los intereses correspondientes a los primeros \$ 200,000.00 la tasa de interés ordinaria a devengar sobre el monto total del

adeudo, corresponderá de en el incremento porcentual del INPC que es la parte variable y la parte fija es una tasa de 4.5 puntos expresando dicha tasa de interés en términos nominales, en el SIRECA II los intereses ordinarios será de aplicar el INPC + 4.5 Puntos expresado en términos nominales.

ORÍGEN DE LA CARTERA VENCIDA: En Noviembre de 1992 se autorizo al cliente Grupo Aguacates de Uruapan S.A. de C.V., un Préstamo Refaccionario por la cantidad de \$ 2'000,000.00 destinado a cubrir los adeudos a que esa fecha mantenía con otra Institución por un total de \$ 1'350,000.00, integrados por un Préstamo Quirografario de \$ 200,000.00, Préstamo de Habilitación o Avio por \$ 150,000.00 y Préstamo Refaccionario por \$ 1'000,000.00, proponiendo ese financiamiento como una forma de atraer a este cliente.

Por otra parte señalamos que durante 1992 las huertas de aguacate tenían solo un año y medio de edad y debido a que las mismas empiezan a producir fruta a partir del cuarto año en adelante, se estableció como fuente de pago los ingresos que se obtuvieran del empaque de esta fruta, propiedad actualmente cerrado y que nunca trabajo en forma consistente, a lo que adicionan los recursos por \$ 2'000,000.00 que obtuvo de un prestamista para concluir el establecimiento de las huertas y apoyo a un proyecto de expansión, hecho que originó la falta de liquidéz para cubrir sus pasivos bancarios.

Para garantizar el financiamiento otorgado por el prestamista, los propietarios del predio, otorgaron un poder para actos de administración y dominio

a favor del prestamista, quien procedió a escriturar en forma inmediata estos predios a su nombre, situación que se ha regularizado a petición nuestra de común acuerdo tanto del cliente como con su acreedor a fin de estar en posibilidades de realizar esta reestructura de pasivos. La cual consistió en que nuestro cliente finalmente llegó una negociación con su acreedor, quien aceptó que se liquidó su adeudo a un plazo de 3 años, cubriendo intereses al 1.5 % mensual al final de los primeros 2 años y un solo pago de capital al tercero, o bien recapitalizar los intereses generados en los primeros años y al final realizar un solo pago, así mismo se convino en que esta persona gravaría estos inmuebles en segundo lugar.

DETALLE DE LAS GARANTÍAS

Predio Rústico ubicado en el municipio de Uruapan, Superficie de 500 Mts. (Empaque de Aguacate)	\$ 780,000.00
Predio Rústico ubicado en el municipio de Uruapan, Superficie de 2 Has.	\$ 726,512.00
Predio Rústico ubicado en el municipio de Uruapan, Superficie de 70 Has.	\$ 2'766,000.00
Predio Rústico ubicado en el municipio de Uruapan, Superficie de 63 Has.	\$ 1,117,000.00
TOTAL GARANTÍAS OFRECIDAS:	\$ 5,389,512.00

Además de estas garantías que ya se tenían en primer lugar de

preferencia, el cliente nos da otra garantía: Terreno Suburbano Baldío ubicado en la Ciudad de México con superficie de 5-94-15 Has. con un valor estimado por \$ 1'668,572.00.

El total de las garantías actuales es por \$ 7'058,084.00, Relación de Garantía-Reestructura : 2.57 X 1

ANÁLISIS CUALITATIVO: Este grupo se integra por la familia Solís Infante, personas que se han dado la tarea de especializarse en esta rama, además de que con el tiempo han logrado modernizar sus procesos de producción, por tratarse de un grupo dedicado a la agricultura, la estructura de organización es reducida, apoyada principalmente por el Sr. Solís Fernández, quien representa la firma social y por el Sr. Javier Solís Infante, persona relacionada en forma directa en los aspectos administrativos y de operación, apoyado por asesores externos.

La planta de personal se integra por 10 elementos de planta que son suficientes para los requerimientos actuales, personal que no se encuentra afiliado a sindicato alguno y que esta distribuido de la siguiente manera: 2 Capataces y 8 Peones. No existe problemas en la consecución de mano de obra, pues hay disponibilidad en la plaza de la misma y en forma eventual ocupan de acuerdo a las necesidades hasta 40 jornaleros a destajo, principalmente en época de cosecha para realizar diferentes trabajos. A la fecha no registra antecedentes laborales debido a que otorga a sus empelados sueldos superiores a los de otras

empresas similares en la región, servicio medico y compensaciones especiales.

Es importante señalar que la cosecha de flor normal se efectúa a partir de Febrero hasta Mayo, en este caso la variedad que produce este grupo presenta una situación de tipo genético (mutación), que a través de seleccionar como patrón la planta criolla a la que posteriormente injertaron con aguacate hass, les permitirá obtener un fruto de mayor calidad, originado que esta cosecha se obtenga en los meses de Agosto a Septiembre, y por consecuencia se incremente su demanda y precio.

En estas huertas se realiza un tipo de plantación diferente a la de otros productores, debido a que se distribuyen las plantas de cetos, integrando cada unidad cuatro árboles con una separación de 6 x 12 entre cada núcleo, los resultados han sido satisfactorios al lograr una mayor biomasa y producción en menor tiempo, que en forma adicional les permite reducir costos de mano de obra, debido a que los árboles no logran una altura elevada, resultando fácil el corte de la fruta.

Las prácticas de cultivo que se realizan consiste en preparar el terreno, plantación, fertilización, podas, cajeteos y riegos en forma mecanizada, aplicación de insecticidas y fungicidas para el control de las plagas y enfermedades, desvare, rastreo, deshierbe, aplicación de riegos, poda de formación, control fitosanitario, corte y recolección del fruto, carga y descarga, y finalmente el transporte del mismo.

Debido a la ubicación de las huertas de riego de factores climatológicos como es el caso del hielo y granizo se puede considerar mínimo, debido a que estos siniestros tienen más de 7 años que no se registran en esta zona, además de contar estos productores con varios métodos para eliminarlos entre lo que destacan el hecho de colocar fogones en lugares estratégicos.

No existe problemas para el suministro de los principales insumos como es el caso de fertilizantes, pesticidas, funguicidas, herbicidas, etc., contando con empresas a nivel regional que garantizan el abasto, además de cubrir las especificaciones de calidad requerida, por otra parte ofrecen buen precio y otorgan en algunas ocasiones plazo de financiamiento que va de 15 a 30 días.

Este Grupo cuenta con la maquinaria y equipo necesario para realizar sus labores agrícolas con oportunidad, además de contar con vehículos de trabajo para el transporte y distribución de aguacate, hecho que les ha permitido obtener un considerable ahorro en la producción y por concepto de fletes.

En la producción del aguacate en Michoacán se mantiene como la entidad líder en la producción de aguacate, con el 76 % de la producción nacional, en este ciclo agrícola se espera una cosecha cercana a las 800,000 Toneladas de fruta, ya que se encuentran sembradas en forma aproximada 83,000 Has. en 25 municipios, con un crecimiento anual de 4 a 4.5 % anual, de esta superficie el 82% se encuentra en plena producción y la diferencia en diferentes etapas de

desarrollo. (FIRA:1994)

Unas 400,000 familias dependen de este cultivo en forma directa y genera casi 8'000,000 de jornales al año de quienes trabajan las huertas, de la superficie dedicada a este cultivo el 72% corresponde a la pequeña propiedad o propiedad rural y el resto es de régimen ejidal y corresponde al distrito de desarrollo rural de Uruapan la mayor superficie, con casi 36,000 Has., Asimismo 46,000 son huertas en áreas de riego y el resto áreas de temporal.

En cuanto a la comercialización, un 90 % se destina al consumo nacional y el resto de la producción se exporta a Estados Unidos, así como a países de Europa y Japón, de donde poco más del 4.5% se embarca como fruta fresca y el resto como pulpa congelada o aceite refinado. Los principales centros de distribución del aguacate se encuentran en las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey y de manera secundaria Chihuahua, Torreón, San Luis Potosí, León, Aguascalientes, Nuevo Laredo y Cd. Juárez. Para cubrir las necesidades de transportación de esta fruta en la entidad funcionan 64 empacadoras y seleccionadoras de aguacate ubicadas en los municipios de Uruapan, Jiquilpan, Ario de Rosales, Periban, Los Reyes, Tocumbo, Patzcuaro y Sahuayo.

El precio actual del aguacate es de \$ 2,000.00 por Tonelada (1994), importe que oscila de \$ 800.00 y \$ 3,500.00 debido a factores entre los que destacan la oferta y demanda, época de cosecha, etc., siendo importante destacar que este Grupo obtienen su cosecha en los meses de Agosto y Septiembre,

período en que la mayoría de estos productores han comercializado su fruta, encontrándose nuestra analizada en condiciones favorables para su comercialización.

Debido a que este Grupo se localiza en una región cuya actividad principal es la producción de aguacate, con diferentes condiciones de edad, altitud y clima en las huertas, que permite que la producción regional se genere en forma escalonada y por consecuencia con diferentes ciclos operativos, permitiéndole al Grupo reducir el nivel de competencia con otros Grupos similares.

ANÁLISIS CUANTITATIVO: En relación a la información financiera no contamos con una base de comparación, en virtud de que no reciben asesoría en el aspecto contable y fiscal, y por lo tanto la única información financiera que presenta Estados Financieros son a Marzo de 1994, en donde los índices de operación se encuentran en situación apremiante, con capital de trabajo de \$ 943,800.00 además de reportar pasivos por \$ 4'000,000.00 de los que corresponden \$ 2'000,000.00 con el prestamista y el resto con nuestra Institución, la estructura financiera esta soportada por los activos fijos, que representan el 99.23 % del Activo Total, hecho que le permite manejar un nivel de apalancamiento de 0.37, tiene una razón de endeudamiento de 27.24% es decir que el Grupo tiene su empresa endeudada al 27.24 % contra su Activo Total, su razón de deudas de Capital es de .37 esto quiere decir que por cada peso que tiene la empresa ellos deben 37 Centavos.

A continuación se analizan proyecciones del periodo comprendido de 1999 al 2009, dichas cifras están expresadas a precios corrientes y tomando como base el ejercicio de 1994.

PROYECCION DE FLUJO ANUAL

	1998	1999	2000	2001
INGRESOS				
VENTAS TOTALES	2,640,000.00	3,360,000.00	3,360,000.00	3,360,000.00
TOTAL INGRESOS	2,640,000.00	3,360,000.00	3,360,000.00	3,360,000.00
COSTOS DE OPERACIÓN	1,159,380.00	1,403,820.00	1,403,820.00	1,403,820.00
UTILIDAD O PERDIDA	1,480,620.00	1,956,180.00	1,956,180.00	1,956,180.00
NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO	1,480,620.00	1,956,180.00	1,956,180.00	1,956,180.00
SALDO DE EFECTIVO	1,480,620.00	1,956,180.00	1,956,180.00	1,956,180.00
AMORTIZACIONES	384,583.33	408,500.00	439,640.00	474,166.66
SIRECA I	24,333.33	24,333.33	24,400.00	24,333.33
CAPITAL				
INTERESES	24,333.33	24,333.33	24,400.00	24,333.33
SIRECA II	360,250.00	384,166.67	415,240.00	449,833.33
CAPITAL	50,000.00	80,000.00	120,000.00	170,000.00
INTERESES	310,250.00	304,166.67	295,240.00	279,833.33
SALDO A FIN DE AÑO	1,096,036.67	1,547,680.00	1,516,540.00	1,482,013.34

	2002	2003	2004	2005	2006
	3,360,000.00	3,360,000.00	3,360,000.00	3,360,000.00	3,360,000.00
	3,360,000.00	3,360,000.00	3,360,000.00	3,360,000.00	3,360,000.00
	1,403,820.00	1,403,820.00	1,403,820.00	1,403,820.00	1,403,820.00
	1,956,180.00	1,956,180.00	1,956,180.00	1,956,180.00	1,956,180.00
	1,956,180.00	1,956,180.00	1,956,180.00	1,956,180.00	1,956,180.00
	1,956,180.00	1,956,180.00	1,956,180.00	1,956,180.00	1,956,180.00
	467,483.33	469,096.67	498,436.00	469,913.33	441,550.00
	28,333.33	31,846.67	34,936.00	37,413.33	39,466.67
	4,000.00	8,000.00	12,000.00	16,000.00	20,000.00
	24,333.33	23,846.67	22,936.00	21,413.33	19,466.67
	439,150.00	437,250.00	463,500.00	432,500.00	402,083.33
	180,000.00	200,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00
	259,150.00	237,250.00	213,500.00	182,500.00	152,083.33
	1,488,696.67	1,487,083.33	1,457,744.00	1,486,266.67	1,514,630.00

2007	2008	2009
3,360,000.00	3,360,000.00	3,360,000.00
3,360,000.00	3,360,000.00	3,360,000.00
1,403,820.00	1,403,820.00	1,403,820.00
1,956,180.00	1,956,180.00	1,956,180.00
1,956,180.00	1,956,180.00	1,956,180.00
1,956,180.00	1,956,180.00	1,956,180.00
468,700.00	492,820.00	466,613.33
47,033.33	57,420.00	74,030.00
30,000.00	44,000.00	66,000.00
17,033.33	13,420.00	8,030.00
421,666.67	435,400.00	392,583.33
300,000.00	350,000.00	350,000.00
121,666.67	85,400.00	42,583.33
1,487,480.00	1,463,360.00	1,489,566.67

A la fecha (1994) esta huertas tienen una edad promedio de 3 años y en virtud de que empezarán a producir en 1995, el pronostico de venta lo pretende lograr en base a los rendimientos que obtendrán por cosecha del periodo Agosto-Septiembre de 1995 en adelante y que a continuación se detallan:

AÑO	INDICADOR TECNICO	EDAD DE LA HUERTA	PRECIO ESTIMADO POR TONELADA	NÚMERO DE HECTÁREAS	INGRESO POR VENTAS
1994	0.5 Ton / Ha.	3 años	2,000.00	120	120,000.00
1995	4.9 Ton / Ha.	4 años	2,000.00	120	1,176,000.00
1996	5.8 Ton / Ha.	5 años	2,000.00	120	1,392,000.00
1997	8.0 Ton / Ha.	6 años	2,000.00	120	1,920,000.00
1998	11.0 Ton / Ha.	7 años	2,000.00	120	2,640,000.00
1999	14.0 Ton / Ha.	8 años	2,000.00	120	3,360,000.00

Analizando los flujos de efectivo vemos que se trata de un proyecto viable a partir de 1995 en que comienza a elevarse las toneladas obtenidas por hectárea en cada ejercicio, hasta llegar al año de 1999 en que se estabiliza la producción con 14 toneladas por hectárea, en este momento los ingresos y costos no muestran variaciones en todos los ejercicios proyectados, permitiéndole tener un

margen operativo de \$ 1,956,180.00, esto se deduce de que las ventas esperadas para 1999 van a ser de \$ 3,360,000.00 menos los costos de operación de \$ 1,403,920.00

La carga financiera que se estima para efectos del proyecto se calculó para todos los periodos a una tasa del 12 % (tasa fija de interés al acreditado 4.5 + más inflación estimada para 1994 de 7.5%)

SIRECA I

AÑO	FECHA DE PAGO	CAPITAL	TASA DE INTERÉS	INTERESES	PAGO CAPITAL	PAGO INTERESES
1	18-Jun-95	200,000.00	12%	25,600.00	0.00	25,600.00
1	18-Sep-95	200,000.00	12%	6,133.33	0.00	6,133.33
2	18-Sep-96	200,000.00	12%	24,400.00	0.00	24,400.00
3	18-Sep-97	200,000.00	12%	24,333.33	0.00	24,333.33
4	18-Sep-98	200,000.00	12%	24,333.33	0.00	24,333.33
5	18-Sep-99	200,000.00	12%	24,333.33	0.00	24,333.33
6	18-Sep-00	200,000.00	12%	24,400.00	0.00	24,400.00
7	18-Sep-01	200,000.00	12%	24,333.33	0.00	24,333.33
8	18-Sep-02	200,000.00	12%	24,333.33	4,000.00	28,333.33
9	18-Sep-03	196,000.00	12%	23,846.67	8,000.00	31,846.67
10	18-Sep-04	188,000.00	12%	22,936.00	12,000.00	34,936.00
11	18-Sep-05	176,000.00	12%	21,413.33	16,000.00	37,413.33
12	18-Sep-06	160,000.00	12%	19,466.67	20,000.00	39,466.67
13	18-Sep-07	140,000.00	12%	17,033.33	30,000.00	47,033.33
14	18-Sep-08	110,000.00	12%	13,420.00	44,000.00	57,420.00
15	18-Sep-09	66,000.00	12%	8,030.00	66,000.00	74,030.00
					200,000.00	528,345.98

SIRECA II

AÑO	FECHA DE PAGO	CAPITAL	TASA DE INTERÉS	INTERESES	PAGO CAPITAL	PAGO INTERESES
1	18-Jun-95	2,550,000.00	12%	326,400.00	0.00	326,400.00
1	18-Sep-95	2,550,000.00	12%	78,200.00	0.00	78,200.00
2	18-Sep-96	2,550,000.00	12%	311,100.00	0.00	311,100.00
3	18-Sep-97	2,550,000.00	12%	310,250.00	0.00	310,250.00
4	18-Sep-98	2,550,000.00	12%	310,250.00	50,000.00	360,250.00
5	18-Sep-99	2,500,000.00	12%	304,166.67	80,000.00	384,166.67
6	18-Sep-00	2,420,000.00	12%	295,240.00	120,000.00	415,240.00
7	18-Sep-01	2,300,000.00	12%	279,833.33	170,000.00	449,833.33

8	18-Sep-02	2,130,000.00	12%	259,150.00	180,000.00	439,150.00
9	18-Sep-03	1,950,000.00	12%	237,250.00	200,000.00	437,250.00
10	18-Sep-04	1,750,000.00	12%	213,500.00	250,000.00	463,500.00
11	18-Sep-05	1,500,000.00	12%	182,500.00	250,000.00	432,500.00
12	18-Sep-06	1,250,000.00	12%	152,083.33	250,000.00	402,083.33
13	18-Sep-07	1,000,000.00	12%	121,666.67	300,000.00	421,666.67
14	18-Sep-08	700,000.00	12%	85,400.00	350,000.00	435,400.00
15	18-Sep-09	350,000.00	12%	42,583.33	350,000.00	392,583.33
					2,550,000.00	6,059,573.33

Esto disminuirá en forma considerable en relación a la histórica y a medida que se amorticen los pasivos bancarios.

Fue conveniente apoyar a este Grupo con la reestructura a largo plazo por la cantidad de \$ 2'750,000.00 mediante el Sistema de Reestructura de Cartera Agropecuaria SIRECAS fondado con FIRA, que le permitirá mejorar el flujo operativo, programación de pagos y disminución de la carga financiera, así mismo eliminar los riesgos de recuperación que existen en nuestra Institución y de incrementar las garantías hipotecarias.

Los saldos al 30 de Junio de 1996 son los siguientes, lo cual es base para el descuento del programa FINAPE que el beneficio es de 21.7077 %

SIRECA I \$ 200,000.00 (Parte Fija y Variable)

CAPITAL	PERÍODO COMPRENDIDO		DÍAS	TASA %	INTERESES
	DE	AL		INSTRUMENTO	GENERADOS
				INPC (PV)	(PV)
200,000.00	31-May-94	31-May-94	1	6.168	34.27
200,059.27	1-Jun-94	30-Jun-94	30	5.879	980.12
201,789.61	1-Jul-94	31-Jul-94	31	5.798	1,007.48
203,579.02	1-Ago-94	31-Ago-94	31	6.002	1,052.18
205,420.07	1-Sep-94	30-Sep-94	30	5.323	911.21

207,101.61	1-Oct-94	31-Oct-94	31	5.594	997.62
208,901.75	1-Nov-94	30-Nov-94	30	8.533	1,485.47
211,170.60	1-Dic-94	31-Dic-94	31	6.302	1,145.96
213,134.85	1-Ene-95	31-Ene-95	31	6.414	1,177.18
215,137.93	1-Feb-95	28-Feb-95	28	10.525	1,761.14
217,652.05	1-Mar-95	11-Mar-95	11	45.166	3,003.76
220,955.08	1-Abr-95	30-Abr-95	30	50.860	9,364.81
231,148.47	1-May-95	31-May-95	31	70.763	14,084.99
246,129.16	1-Jun-95	18-Jun-95	18	95.578	11,762.27
200,000.00	19-Jun-95	30-Jun-95	12	95.578	6,371.87
206,671.87	1-Jul-95	31-Jul-95	31	50.175	8,929.52
216,402.24	1-Ago-95	31-Ago-95	31	38.085	7,097.00
224,337.80	1-Sep-95	18-Sep-95	18	24.463	2,743.99
200,000.00	19-Sep-95	30-Sep-95	12	24.463	1,630.87
201,930.87	1-Oct-95	31-Oct-95	31	19.904	3,461.01
206,174.36	1-Nov-95	30-Nov-95	30	24.822	4,264.72
211,212.23	1-Dic-95	31-Dic-95	31	24.691	4,490.73
216,521.41	1-Ene-96	31-Ene-96	31	29.590	5,517.03
222,877.46	1-Feb-96	29-Feb-96	29	39.096	7,019.30
230,704.69	1-Mar-96	31-Mar-96	31	43.139	8,570.10
240,168.77	1-Abr-96	30-Abr-96	30	28.008	5,605.54
246,674.94	1-May-96	31-May-96	31	26.417	5,611.35
253,242.16	1-Jun-96	30-Jun-96	30	34.113	7,199.04

TASA %	INTERESES	SALDO	ABONOS	SALDO
PARTE FIJA	GENERADOS	PF + PV		DEUDOR
	(PF)			
4.50	25.00	59.27		59.27
4.50	750.22	1,730.34		1,789.61
4.50	781.93	1,789.41		3,579.02
4.50	788.87	1,841.05		5,420.07
4.50	770.33	1,681.54		7,101.61
4.50	802.52	1,800.14		8,901.75
4.50	783.38	2,268.85		11,170.60
4.50	818.29	1,964.25		13,134.85
4.50	825.90	2,003.08		15,137.93
4.50	752.98	2,514.12		17,652.05
4.50	299.27	3,303.03		20,955.08
4.50	628.58	10,193.39		31,148.47
4.50	895.70	14,980.69		46,129.16
4.50	553.79	12,316.06	58,445.22	0.00
4.50	300.00	6,671.87		6,671.87
4.50	800.85	9,730.37		16,402.24
4.50	838.56	7,935.56		24,337.80
4.50	504.76	3,248.75	27,586.55	0.00
4.50	300.00	1,930.87		1,930.87

4.50	782.48	4,243.49		6,174.36
4.50	773.15	5,037.87		11,212.23
4.50	818.45	5,309.18		16,521.41
4.50	839.02	6,356.05		22,877.46
4.50	807.93	7,827.23		30,704.69
4.50	893.98	9,464.08		40,168.77
4.50	900.63	6,505.17		46,674.94
4.50	955.87	6,567.22		53,242.16
4.50	949.66	8,148.70		61,390.86

SIRECA II \$ 2'550,000.00

CAPITAL	PERÍODO COMPRENDIDO		DÍAS	INSTRUMENTO (TASA)	TASA	PUNTOS ADICIONALES
	DE	AL				
2,550,000.00	31-May-94	31-May-94	1	INPC	6.168	4.50
2,550,000.00	1-Jun-94	30-Jun-94	30	INPC	5.879	4.50
2,550,000.00	1-Jul-94	31-Jul-94	31	INPC	5.798	4.50
2,550,000.00	1-Ago-94	31-Ago-94	31	INPC	6.002	4.50
2,550,000.00	1-Sep-94	30-Sep-94	30	INPC	5.323	4.50
2,550,000.00	1-Oct-94	31-Oct-94	31	INPC	5.594	4.50
2,550,000.00	1-Nov-94	30-Nov-94	30	INPC	8.533	4.50
2,550,000.00	1-Dic-94	31-Dic-94	31	INPC	6.302	4.50
2,550,000.00	1-Ene-95	31-Ene-95	31	INPC	6.414	4.50
2,550,000.00	1-Feb-95	28-Feb-95	28	INPC	10.525	4.50
2,550,000.00	1-Mar-95	31-Mar-95	31	INPC	45.166	4.50
2,550,000.00	1-Abr-95	30-Abr-95	30	INPC	50.860	4.50
2,550,000.00	1-May-95	31-May-95	31	INPC	70.763	4.50
2,550,000.00	1-Jun-95	18-Jun-95	18	INPC	95.578	4.50
2,550,000.00	19-Jun-95	30-Jun-95	12	INPC	95.578	4.50
2,550,000.00	1-Jul-95	31-Jul-95	31	INPC	50.175	4.50
2,550,000.00	1-Ago-95	31-Ago-95	31	INPC	38.085	4.50
2,550,000.00	1-Sep-95	18-Sep-95	18	INPC	24.463	4.50
2,550,000.00	19-Sep-95	30-Sep-95	12	INPC	24.463	4.50
2,550,000.00	1-Oct-95	31-Oct-95	31	INPC	19.904	4.50
2,550,000.00	1-Nov-95	30-Nov-95	30	INPC	24.822	4.50
2,550,000.00	1-Dic-95	31-Dic-95	31	INPC	24.691	4.50
2,550,000.00	1-Ene-96	31-Ene-96	31	INPC	29.590	4.50
2,550,000.00	1-Feb-96	29-Feb-96	29	INPC	39.096	4.50
2,550,000.00	1-Mar-96	31-Mar-96	31	INPC	43.139	4.50
2,550,000.00	1-Abr-96	30-Abr-96	30	INPC	28.008	4.50
2,550,000.00	1-May-96	31-May-96	31	INPC	26.417	4.50
2,550,000.00	1-Jun-96	30-Jun-96	30	INPC	34.113	4.50

TASA	INTERESES	TOTAL	ABONOS	SALDO DEUDOR
NORMAL				
APLICAR	GENERADOS			
10.668	755.6	755.65		755.65
10.379	22,055.3	22,055.38		22,811.03
10.298	22,612.6	22,612.69		45,423.72
10.502	23,060.6	23,060.64		68,484.36
9.823	20,873.8	20,873.88		89,358.24
10.094	22,164.7	22,164.74		111,522.98
13.033	27,695.1	27,695.13		139,218.11
10.802	23,719.3	23,719.39		162,937.50
10.914	23,965.3	23,965.33		186,902.83
15.025	29,799.5	29,799.58		216,702.41
49.666	109,058.2	109,058.26		325,760.67
55.360	117,640.0	117,640.00		443,400.67
75.263	165,265.0	165,265.00		608,665.67
100.078	127,599.4	127,600.45	736,266.12	0.00
100.078	85,066.3	85,068.30		85,068.30
54.675	120,057.1	120,057.19		205,125.49
42.585	93,509.5	93,509.56		298,635.05
28.963	36,927.8	36,927.83	335,562.88	0.00
28.963	24,618.5	24,618.55		24,618.55
24.404	53,587.1	53,587.12		78,205.67
29.322	62,309.2	62,309.25		140,514.92
29.191	64,098.5	64,098.57		204,613.49
34.090	74,855.9	74,855.96		279,469.45
43.596	89,553.4	89,553.45		369,022.90
47.639	104,607.3	104,607.30		473,630.20
32.508	69,079.5	69,079.50		542,709.70
30.917	67,888.5	67,888.58		610,598.28
38.613	82,052.6	82,052.63		692,650.91

En resumen los saldos al 30 de Junio de 1996 son los siguientes:

SIRECA I		SIRECA II	
CAPITAL VIGENTE	200,000.00	CAPITAL VIGENTE	2,550,000.00
INTERESES VIGENTES	61,390.86	INTERESES VIGENTES	692,650.91
TOTAL	261,390.86	TOTAL	3,242,650.91
TOTAL CRÉDITOS		3,504,041.77	

Por lo tanto el porcentaje de descuento se calcula de la siguiente manera de acuerdo a lo establecido en el Manual del Finape:

Saldo total de los créditos al 30 de Junio '96: **\$3,504,041.77**
 (incluye capital e intereses, no considera sobretasa moratoria)

Rangos	Desccto. / rango	Rango del descuento, ponderado	Montos por rango	Descuento
0 - 500	40%	40%	500,000.00	200,000.00
500 - 1'000	20%	30% - 40%	1,000,000.00	200,000.00
1'000 - 2'000	18%	24% - 30%	2,000,000.00	360,000.00
2'000 - 4'000	16%	20% - 24%	4,041.77	646.68
> 4'000	0%	0% - 20%	0.00	0.00
TOTAL:			3,504,041.77	760,646.68

Comprobación (siempre debe ser igual a cero): \$0.00

DESCUENTO A APLICAR:

21.7077%

Como el Grupo Aguacates de Uruapan esta ai corriente, los pagos que realice a partir del primero de Septiembre de 1996 se le aplicara un descuento del 21.7077 % de beneficio FINAPE.

Los detalles de la aplicación de los pagos realizados con beneficio FINAPE son los siguientes:

SIRECA I

FECHA DE PAGO	PAGO VENCIMIENTO	DESCUENTO FINAPE	TOTAL A PAGAR
18-Sep-96	68,194.75	14,803.51	53,391.24
18-Sep-97	51,214.53	11,117.50	40,097.03
18-Sep-98	51,995.31	11,286.99	40,708.32

SIRECA II

FECHA DE PAGO	PAGO VENCIMIENTO	DESCUENTO FINAPE	TOTAL A PAGAR
18-Sep-96	830,835.90	180,355.36	650,480.54
18-Sep-97	587,366.24	127,503.70	459,862.54
18-Sep-98	537,093.99	116,590.75	420,503.24

El pago de 1998 lleva los \$ 50,000.00 de capital

El Grupo Aguacates de Uruapan estaba realizando ventas favorables de aguacate, que para el día de 26 de Abril de 1999, el cliente se acercó a las oficinas para pedir el saldo para la liquidación total del crédito, a continuación detallamos el saldo del cliente a esa fecha y la forma de aplicar el descuento, ya que para este año de 1999 entró el Programa Punto Final con un descuento mayor al del FINAPE.

Por lo tanto el porcentaje de descuento se calcula de la siguiente manera de acuerdo al Manual del Programa Punto Final:

Saldo total de los créditos al 30 de Junio '96:
(incluye capital e intereses, no considera sobretasa moratoria)

\$3,504,041.77

Rangos	Descto. / rango	Rango del descuento. ponderado	Montos por rango	Descuento
0 - 500	60%	60%	500,000.00	300,000.00
500 - 1'000	24%	60%-42%	1,000,000.00	240,000.00
1'000 - 2'000	18%	42%-30%	2,000,000.00	360,000.00
2'000 - 4'000	16%	30%-23%	4,041.77	646.68
> 4'000	0%	Menores de 23%	0.00	0.00
TOTAL:			3,504,041.77	900,646.68

DESCUENTO A APLICAR:

25.7031%

En la siguiente tabla esta calculados los intereses del crédito del Grupo Aguacates de Uruapan S.A. de C.V. hasta el día 26 de Abril de 1999, empezamos desde el 01 de Julio de 1996 hasta la fecha arriba indicada, dado que ya tenemos calculado hasta el día 30 de Junio de 1996.

SIRECA I \$ 200,000.00 (Parte Fija y Variable)

CAPITAL	PERÍODO COMPRENDIDO		DÍAS	TASA %
	DE	AL		INSTRUMENTO
				INPC (PV)
261,390.86	1-Jul-96	31-Jul-96	31	21.873
267,327.07	1-Ago-96	31-Ago-96	31	19.540
272,851.03	1-Sep-96	18-Sep-96	18	17.058
200,000.00	19-Sep-96	30-Sep-96	12	17.058
201,437.20	1-Oct-96	31-Oct-96	31	15.950
204,984.45	1-Nov-96	30-Nov-96	30	19.187
209,030.67	1-Dic-96	31-Dic-96	31	14.978

212,536.68	1-Ene-97	31-Ene-97	31	18.181
216,687.70	1-Feb-97	28-Feb-97	28	38.422
223,921.56	1-Mar-97	31-Mar-97	31	30.858
230,739.34	1-Abr-97	30-Abr-97	30	20.165
235,481.99	1-May-97	31-May-97	31	14.934
239,422.74	1-Jun-97	30-Jun-97	30	12.964
242,907.14	1-Jul-97	31-Jul-97	31	10.929
246,134.43	1-Ago-97	31-Ago-97	31	10.675
249,350.76	1-Sep-97	18-Sep-97	18	10.449
200,000.00	19-Sep-97	30-Sep-97	12	10.449
201,063.27	1-Oct-97	31-Oct-97	31	10.670
203,689.77	1-Nov-97	30-Nov-97	30	15.000
206,999.73	1-Dic-97	31-Dic-97	31	9.536
209,501.64	1-Ene-98	31-Ene-98	31	13.425
212,735.39	1-Feb-98	28-Feb-98	28	16.813
216,261.85	1-Mar-98	31-Mar-98	31	26.108
221,961.83	1-Abr-98	30-Abr-98	30	20.996
226,677.78	1-May-98	31-May-98	31	14.018
230,292.40	1-Jun-98	30-Jun-98	30	11.178
233,301.17	1-Jul-98	31-Jul-98	31	9.504
236,114.55	1-Ago-98	31-Ago-98	31	14.145
239,905.46	1-Sep-98	18-Sep-98	18	11.523
200,000.00	19-Sep-98	30-Sep-98	12	11.523
201,068.20	1-Oct-98	31-Oct-98	31	11.503
203,838.99	1-Nov-98	30-Nov-98	30	19.439
207,905.41	1-Dic-98	31-Dic-98	31	17.182
211,787.13	1-Ene-99	31-Ene-99	31	21.230
216,479.57	1-Feb-99	28-Feb-99	28	29.292
222,169.23	1-Mar-99	31-Mar-99	31	30.300
228,826.91	1-Abr-99	26-Abr-99	26	16.098

INTERESES GENERADOS (PV)	TASA % PARTE FIJA	INTERESES GENERADOS (PF)	SALDO PF + PV	ABONOS	SALDO DEUDOR
4,923.32	4.50	1,012.89	5,936.21		67,327.07
4,498.07	4.50	1,035.89	5,533.96		72,861.03
2,327.23	4.50	613.94	2,941.17	75,802.20	0.00
1,137.20	4.50	300.00	1,437.20		1,437.20
2,766.68	4.50	780.57	3,547.25		4,984.45
3,277.53	4.50	768.69	4,046.22		9,030.67
2,696.02	4.50	809.99	3,506.01		12,536.68
3,327.44	4.50	823.58	4,151.02		16,687.70
6,475.45	4.50	758.41	7,233.86		23,921.56
5,950.08	4.50	867.70	6,817.78		30,739.34
3,877.38	4.50	865.27	4,742.65		35,481.99
3,028.26	4.50	912.49	3,940.75		39,422.74

2,586.56	4.50	897.84	3,484.40		42,907.14
2,286.02	4.50	941.27	3,227.29		46,134.43
2,262.56	4.50	953.77	3,216.33		49,350.76
1,302.73	4.50	561.04	1,863.77	51,214.53	0.00
696.60	5.50	366.67	1,063.27		1,063.27
1,847.38	4.50	779.12	2,626.50		3,689.77
2,545.12	4.50	763.84	3,309.96		6,999.73
1,699.79	4.50	802.12	2,501.91		9,501.64
2,421.93	4.50	811.82	3,233.75		12,735.39
2,781.89	4.50	744.57	3,526.46		16,261.85
4,861.97	4.50	838.01	5,699.98		21,961.83
3,883.59	4.50	832.36	4,715.95		26,677.78
2,736.24	4.50	878.38	3,614.62		30,292.40
2,145.17	4.50	863.60	3,008.77		33,301.17
1,909.34	4.50	904.04	2,813.38		36,114.55
2,675.97	4.50	914.94	3,790.91		39,905.46
1,382.22	4.50	539.79	1,922.01	41,827.47	0.00
768.20	4.50	300.00	1,068.20		1,068.20
1,991.65	4.50	779.14	2,770.79		3,838.99
3,302.02	4.50	764.40	4,066.42		7,905.41
3,076.09	4.50	805.63	3,881.72		11,787.13
3,871.76	4.50	820.68	4,692.44		16,479.57
4,931.98	4.50	757.68	5,689.66		22,169.23
5,796.77	4.50	860.91	6,657.68		28,826.91
2,660.42	4.50	743.69	3,404.11		32,231.02

SIRECA II \$ 2'550,000.00

CAPITAL	PERIODO COMPRENDIDO		DÍAS	INSTRUMENTO (TASA) INPC	TASA %	PUNTOS ADICIONALES
	DE	AL				
2,550,000.00	1-Jul-96	31-Jul-96	31	INPC	21.873	4.50
2,550,000.00	1-Ago-96	31-Ago-96	31	INPC	19.540	4.50
2,550,000.00	1-Sep-96	18-Sep-96	18	INPC	17.058	4.50
2,550,000.00	19-Sep-96	30-Sep-96	12	INPC	17.058	4.50
2,550,000.00	1-Oct-96	31-Oct-96	31	INPC	15.950	4.50
2,550,000.00	1-Nov-96	30-Nov-96	30	INPC	19.187	4.50
2,550,000.00	1-Dic-96	31-Dic-96	31	INPC	14.978	4.50
2,550,000.00	1-Ene-97	31-Ene-97	31	INPC	18.181	4.50
2,550,000.00	1-Feb-97	28-Feb-97	28	INPC	38.422	4.50
2,550,000.00	1-Mar-97	31-Mar-97	31	INPC	30.858	4.50
2,550,000.00	1-Abr-97	30-Abr-97	30	INPC	20.165	4.50
2,550,000.00	1-May-97	31-May-97	31	INPC	14.934	4.50
2,550,000.00	1-Jun-97	30-Jun-97	30	INPC	12.964	4.50

2,550,000.00	1-Jul-97	31-Jul-97	31	INPC	10.929	4.50
2,550,000.00	1-Ago-97	31-Ago-97	31	INPC	10.675	4.50
2,550,000.00	1-Sep-97	18-Sep-97	18	INPC	10.449	4.50
2,550,000.00	19-Sep-97	30-Sep-97	12	INPC	10.449	4.50
2,550,000.00	1-Oct-97	31-Oct-97	31	INPC	10.619	4.50
2,550,000.00	1-Nov-97	30-Nov-97	30	INPC	14.911	4.50
2,550,000.00	1-Dic-97	31-Dic-97	31	INPC	9.536	4.50
2,550,000.00	1-Ene-98	31-Ene-98	31	INPC	13.425	4.50
2,550,000.00	1-Feb-98	28-Feb-98	28	INPC	16.813	4.50
2,550,000.00	1-Mar-98	31-Mar-98	31	INPC	26.108	4.50
2,550,000.00	1-Abr-98	30-Abr-98	30	INPC	20.996	4.50
2,550,000.00	1-May-98	31-May-98	31	INPC	14.018	4.50
2,550,000.00	1-Jun-98	30-Jun-98	30	INPC	11.178	4.50
2,550,000.00	1-Jul-98	31-Jul-98	31	INPC	9.504	4.50
2,550,000.00	1-Ago-98	31-Ago-98	31	INPC	14.145	4.50
2,550,000.00	1-Sep-98	18-Sep-98	18	INPC	11.523	4.50
2,500,000.00	19-Sep-98	30-Sep-98	12	INPC	11.523	4.50
2,500,000.00	1-Oct-98	31-Oct-98	31	INPC	11.503	4.50
2,500,000.00	1-Nov-98	30-Nov-98	30	INPC	19.439	4.50
2,500,000.00	1-Dic-98	31-Dic-98	31	INPC	17.182	4.50
2,500,000.00	1-Ene-99	31-Ene-99	31	INPC	21.230	4.50
2,500,000.00	1-Feb-99	28-Feb-99	28	INPC	29.292	4.50
2,500,000.00	1-Mar-99	31-Mar-99	31	INPC	30.300	4.50
2,500,000.00	1-Abr-99	26-Abr-99	26	INPC	16.098	4.50

TASA NORMAL	INTERESES	TOTAL	ABONOS	SALDO DEUDOR
APLICAR	GENERADOS			
26.373	57,910.7	57,910.71		750,561.62
24.040	52,787.8	52,787.83		803,349.45
21.558	27,486.4	27,486.45	830,835.90	0.00
21.558	18,324.3	18,324.30		18,324.30
20.450	44,904.7	44,904.79		63,229.09
23.687	50,334.8	50,334.88		113,563.97
19.478	42,770.4	42,770.44		156,334.41
22.681	49,803.7	49,803.70		206,138.11
42.922	85,128.6	85,128.63		291,266.74
35.358	77,640.2	77,640.28		368,907.02
24.665	52,413.1	52,413.13		421,320.15
19.434	42,673.8	42,673.83		463,993.98
17.464	37,111.0	37,111.00		501,104.98
15.429	33,879.5	33,879.51		534,984.49
15.175	33,321.7	33,321.77		568,306.26
14.949	19,059.9	19,059.98	587,366.24	0.00
14.949	12,706.6	12,706.65		12,706.65
15.119	33,198.8	33,198.80		45,905.45

19.411	41,248.3	41,248.38		87,153.83
14.036	30,820.7	30,820.72		117,974.55
17.925	39,360.3	39,360.31		157,334.86
21.313	42,270.7	42,270.78		199,605.64
30.608	67,210.0	67,210.07		266,815.71
25.496	54,179.0	54,179.00		320,994.71
18.518	40,662.4	40,662.44		361,657.15
15.678	33,315.7	33,315.75		394,972.90
14.004	30,750.4	30,750.45		425,723.35
18.645	40,941.3	40,941.31		466,664.66
16.023	20,429.3	20,429.33	487,093.99	0.00
16.023	13,352.5	13,352.50		13,352.50
16.003	34,450.9	34,450.90		47,803.40
23.939	49,872.9	49,872.92		97,676.32
21.682	46,676.5	46,676.53		144,352.85
25.730	55,390.9	55,390.97		199,743.82
33.792	65,706.6	65,706.67		265,450.49
34.800	74,916.6	74,916.67		340,367.16
20.598	37,190.8	37,190.83		377,557.99

A continuación vemos el saldo a pagar por el cliente con sus descuentos respectivos:

**SALDOS AL 26 DE ABRIL DE 1999
APLICANDO DESCUENTO PUNTO FINAL DEL 25.7031 %**

SIRECA I		SIRECA II	
CAPITAL VIGENTE	200,000.00	CAPITAL VIGENTE	2,500,000.00
INTERESES VIGENTES	32,231.02	INTERESES VIGENTES	377,557.59
TOTAL	232,231.02	TOTAL	2,877,557.59
DESCUENTO FINAPE	59,690.57	DESCUENTO FINAPE	739,621.50
TOTAL A PAGAR	172,540.45	TOTAL A PAGAR	2,137,936.09
TOTAL A PAGAR SIN DESCUENTO	3,109,788.61		
DESCUENTO FINAPE 25.7031	799,312.08		
TOTAL A PAGAR CON DESCUENTO	2,310,476.53		

A partir de esta fecha se realizarón las cartas de liberación de gravámenes hechas por la Institución para que así el Grupo de Aguacates de Uruapan S.A. de C.V. tuviera ya libres de gravamen sus propiedades dadas en garantía por los créditos que por fin liquidó anticipadamente, dicho liquidación también se le hizo

saber a la agencia FIRA para su eliminación en sus sistemas.

4.6 PROPUESTAS ANTE LA SITUACIÓN DE LA CARTERA VENCIDA

Cualquier solución de la crisis en el sector agropecuario debe partir del reconocimiento de la importancia que éste tiene para la economía en su conjunto. El sector agropecuario está llamado a desempeñar un papel muy importante en el futuro de la economía mexicana. Durante los próximos años de reconstrucción de la economía nacional, el sector agropecuario podría desempeñar las siguientes funciones:

1. Contribuir decisivamente al financiamiento del desarrollo mediante:

a) La provisión de una oferta suficiente de alimentos básicos y materias primas agrícolas, a fin de apoyar el equilibrio de las cuentas externas;

b) La generación de excedentes exportables en magnitud considerable en aquellos cultivos de alta densidad económica en los cuales México tiene, desde hace dos décadas, un lugar ganado en el mercado internacional, así como en nuevos productos con nichos de mercado;

c) La transferencia a actividades no agrícolas de los capitales

excedentarios acumulados en el campo como producto de rentas diferenciales apropiadas por los empresarios agrícolas más tecnificados.

2. Contribuir decisivamente a la estabilidad sobre bases sostenibles en el largo plazo, fincadas precisamente en la producción interna de satisfactores.
3. Preservar en el corto y mediano plazo, sin demérito del necesario cambio tecnológico, el mayor volumen posible de empleos rurales a fin de aligerar presiones sobre el mercado de trabajo urbano.
4. Generar efectos multiplicadores sobre el conjunto de la economía nacional, mediante el desarrollo de un mercado interno dinámico en el medio rural para la industria productora de bienes de consumo, de insumos y bienes de capital.
5. Realizar aportes a la protección y mejoramiento del medio ambiente, en el cual vivimos y heredamos como espacio de vida a nuestros hijos.

Los resultados de un programa de fomento agropecuario congruente con la realidad nacional contribuirán no sólo al equilibrio sostenible de las cuentas externas y a la estabilidad de precios, sino también a la armonía en el patrón de desarrollo económico, a la seguridad alimentaria y a la estabilidad social.

CONCLUSIONES

La existencia de la cartera vencida y su crecimiento explosivo durante 1995 es un fenómeno complejo que no puede ser reducido a una sola causa, mucho menos al fuerte arraigo en los productores de la cultura de no pagar. reducir el problema al desarrollo de una supuesta 'cultura de no pago" o a la morosidad voluntaria por parte de los productores, carece de fundamento. Por ello, no es correcto afirmar que sólo los productores carguen exclusivamente con la responsabilidad de un problema en el cual el gobierno y banqueros son también corresponsales. Además, aunque se quisiera no es posible que paguen.

Una solución a fondo del actual problema financiero del campo requiere del reconocimiento de la responsabilidad en los tres niveles: Gobierno - Banca - Productores. El gobierno al imponer un modelo económico que llevó a un colapso financiero en diciembre de 1994 y a una de las crisis económicas más graves en la historia del país; la banca al trasladar el costo de la reprivatización a los acreditados, con estrategias de utilidades de corto plazo; y los productores, al no tomar las medidas organizativo-productivas suficientes para mejorar la rentabilidad y la competitividad. Los tres involucrados han de poner su parte para buscar una salida al problema. Lo que falta es el aceptar la corresponsabilidad de cada parte y la voluntad de llegar conjuntamente a una solución satisfactoria.

La esperada solución no puede limitarse a una condena de las deudas

impagables, puesto que el problema reaparecería si no se corrigen las causas que las provocaron. El papel del gobierno en esta búsqueda de soluciones es de vital importancia. Tanto la banca como los productores están con la espalda a la pared mientras no se cambie el modelo económico de ajuste y estabilización que ya ha mostrado su inviabilidad no solamente para el campo sino para el país en su conjunto.

Aunque el esfuerzo realizado por el Gobierno y la Banca fue de vital importancia, las negociaciones para los programas de apoyo a deudores de la banca dieron un respiro a los productores de aguacate en liquidar sus créditos o ponerse al corriente, aunque algunos productores siguen en cartera vencida y no se acercan al banco a tratar y resolver sus adeudos en forma satisfactoria para ambos.

Aún cuando se propongan algunas alternativas de solución a la problemática de la cartera vencida como son los programas de SIRECAS, ADE, FINAPE y PUNTO FINAL, consideró que mientras no exista una estabilidad económica del país que permita realizar proyectos con premisas estables y con la certidumbre de situaciones futuras, el problema de la cartera vencida seguirá en constante crecimiento, lo que provocaría un grave problema no solo social, sino también en lo político, económico y sobre todo financiero.

Es necesario pues, que exista una reactivación económica principalmente en el sector agropecuario y en nuestra región a los productores de aguacate, ya

que nuestro país, estado y municipio se ha caracteriza por tener tierras productivas, además de que la agricultura ha sido y será el origen de nuestra cultura nacional.

La aportación de este trabajo nos sirve para determinar los problemas tan graves que ocasiona la cartera vencida para todo el país, para los otorgamientos de crédito es necesario analizar y profundizar sus estados financieros y realizar proyecciones a futuro para el buen pago del crédito, para los productores de aguacate en la región saber aplicar correctamente estos recursos es decir nos desviar los fondos otorgados para otro fin específico. Ahora bien, los programas de apoyo siguen en marcha, en este año se termina el programa punto final y para el año 2001 nuevamente se otorga el descuento que originalmente tenía el cliente, por eso la importancia de dar a conocer los descuentos de los programas de apoyo a deudores de la banca y ojalá que en este tiempo se reduzca aún más la *cartera vencida que pesan sobre las instituciones bancarias para que por fin se reactive el crédito en todo el país y fortalecer a los productores de aguacate de la región de Uruapan, Michoacán para que sean más competitivos para los nuevos retos que les dé el mercado nacional e internacional.*

BIBLIOGRAFÍA

- 1.- MANUAL DE CRÉDITO BANCARIO 1994
- 2.- MANUAL DEL PROGRAMA DEL ADE
- 3.- MANUAL DEL PROGRAMA DEL FINAPE
- 4.- MANUAL DEL PROGRAMA DEL PUNTO FINAL
- 5.- LA CARTERA VENCIDA DEL SECTOR AGROPECUARIO 1995
GOMEZ CRUZ MANUEL ANGEL Y CALVA JOSE LUIS
CIRCULAR REALIZADA EN 1995
- 6.- EL AGUACATE Y SU MANEJO INTEGRADO
TÉLIZ DANIEL
COORDINADOR
EDICIONES MUNDI – PRENSA
2000
- 7.- APUNTES DE MIS MODULOS I ANÁLISIS ECONÓMICO, III ANÁLISIS FINANCIERO, IV EVALUACIÓN DE PROYECTOS Y VII INGENIERÍA FINANCIERA QUE CURSE EN EL DIPLOMADO EN FINANZAS CORPORATIVAS EN LA UNIVERSIDAD DON VASCO A.C. EN EL PERÍODO DE MAYO A SEPTIEMBRE DEL 2000.