**Estudio de Caso – Banca Empresarial**

**Cliente:** *Agroindustrias El Campo S.A. de C.V.*

**Contexto general**

Agroindustrias El Campo es una empresa mexicana fundada en 1995, dedicada a la producción, empaque y comercialización de granos y oleaginosas (maíz, trigo, soya) para consumo humano y animal. Su principal mercado se concentra en la zona Bajío, pero en los últimos 5 años ha iniciado exportaciones a Estados Unidos y Centroamérica.

La compañía opera bajo un modelo mixto: produce en campos propios y compra excedentes a productores locales para su procesamiento en tres plantas ubicadas en Guanajuato, Querétaro y Michoacán. Su temporada alta de ventas ocurre entre septiembre y diciembre, cuando se concentra la mayor parte de la cosecha.

En el último lustro, la empresa ha mostrado un crecimiento promedio anual de ventas del 7%, pero con fuertes variaciones trimestrales debido a la estacionalidad de la producción agrícola. Durante la temporada baja (enero–abril), los niveles de inventarios bajan, así como la actividad operativa, lo que impacta los flujos de efectivo.

**Situación actual**

En los últimos tres años, Agroindustrias El Campo ha realizado inversiones importantes en maquinaria para mejorar la capacidad de secado y almacenamiento, así como en transporte especializado para exportación. Sin embargo, parte de estas inversiones fueron financiadas con deuda bancaria a largo plazo, lo que ha elevado su apalancamiento.

Actualmente, la empresa enfrenta tres retos clave:

1. **Liquidez en temporada baja**: debido a que las cobranzas de exportación tienen plazos de hasta 90 días, en los primeros meses del año la caja suele estar por debajo del nivel óptimo.
2. **Renovación de flota de transporte**: los camiones con los que se entregan exportaciones tienen más de 10 años, lo que aumenta los costos de mantenimiento y los retrasos en entrega.
3. **Cumplimiento de normas internacionales de inocuidad alimentaria**: para mantener sus certificaciones de exportación, la planta de Guanajuato requiere una remodelación de procesos y equipo.

**Estrategia de la dirección**

El director general ha planteado un plan de inversión y financiamiento que busca:

* Adquirir **5 camiones nuevos** con capacidad refrigerada (estimado: $8 millones).
* Remodelar la planta de Guanajuato e instalar nuevos sistemas de limpieza y control (estimado: $12 millones).
* Fortalecer el capital de trabajo para enfrentar la temporada baja (estimado: $5 millones).

En total, las necesidades de recursos ascienden a **$25 millones**. La empresa está dispuesta a financiar parte con recursos propios, pero quiere evaluar opciones de crédito bancario.

**Relación bancaria**

Agroindustrias El Campo mantiene una relación histórica con Banco Agrofin, con líneas de crédito revolvente por $10 millones (disponibles $2 millones) y dos créditos de largo plazo vigentes con saldo insoluto conjunto de $35 millones. El historial de pago es bueno, aunque en 2021 hubo una reestructura menor debido a retrasos por sequía.

El comité de crédito está evaluando si:

* Otorgar financiamiento **a corto plazo** para capital de trabajo.
* Otorgar financiamiento **a largo plazo** para renovación de flota y remodelación de planta.
* Combinar ambos instrumentos en un esquema mixto.